Psicologia, Programação Neurolingüística e Hipnose aplicadas à Sedução.

Curso de Sedução Rápida
www.persuasao.com.br

Atualizado em: 20-03-2004

Publicado no Brasil.
Para mais informações entre em contato com o autor:
Rafael B. Corrêa
Rafaelcorrea@vetorial.net
www.persuasao.com.br
www.cursodeseducao.com.br

Parabéns por investir em você.
Saiba que você é seu maior patrimônio!

*"Se você pensar a respeito, as pessoas gostam das outras
não pelo que são, mas pelo que nos fazem sentir"*
Irwin Federman

*"Só capture a imaginação de uma mulher e de a ela as experiências
emocionais que ela procura... Eu ensino aos homens a linguagem que
eles precisam para entrar profundamente dentro da mente delas"*
Ross Jeffries em seu Curso "Speed Seduction"

*"Não importa o que a natureza lhe deu. O que importa é o que você faz com o que a
natureza lhe deu, na forma como age, como se veste e como se move"*
Do livro "Como se dar bem com as mulheres"

"*As palavras não têm energia alguma, a não ser que criem ou façam surgir uma imagem. A
palavra em si mesma nada possui. Uma das coisas das quais sempre me lembro é: "Quais
as palavras que fazem surgir imagens nas pessoas?" Então, as pessoas seguem o
sentimento criado pela imagem."*
Dra. Virginia Satir - Terapeuta Familiar

Agradecimentos

Este projeto é dedicado ao poder ilimitado que está adormecido dentro de você. Poder que lhe dá forças para conquistar todos os seus sonhos! Desperte-o agora! Isso só depende de você!

Muito obrigado aos meus verdadeiros amigos que sempre me dão forças para continuar aprendendo e escrevendo mais e mais. O apoio incondicional de vocês é muito importante. Este livro é para vocês - os verdadeiros campeões que sempre estão do meu lado e apóiam minhas idéias de crescimento!

Dedico também este projeto aos gênios Richard Bandler, Milton H. Erickson e Ross Jeffries. E a todos os idealistas pragmáticos dotados de grande espírito de curiosidade. Sem eles este projeto não seria possível.

Minha gratidão ao Grande Arquiteto que me presenteou com um poderoso espírito de curiosidade e uma forte certeza de que posso fazer uma diferença, fazendo do mundo um lugar melhor de se viver. Esse é meu sonho e já me sinto dentro dele.

Acima de tudo dedicado a Josie, a mulher mais linda do mundo.

Para refletir...

Será que as mulheres com quem costumamos nos relacionar são as que realmente nós seduzimos ou foram elas que nos seduziram?

Apresentação

Ultimamente tenho visto diversos "cursos de sedução" na Internet, além de livros sobre o assunto, e parece que a moda pegou. Através da minha tradicional curiosidade resolvi pagar o preço e comprei alguns desses cursos e livros. Achei muita informação boa, mas que estava mal estruturada. Reparei que muitos livros e cursos eram pouco objetivos e às vezes se tornavam superficiais de mais.

Realmente fórmulas mágicas não existem e há muita coisa que não funciona. No entanto, a Psicologia, a Programação Neurolingüística e a Hipnose podem nos dar ótimas ferramentas que nos ajudam a compreender um pouco mais sobre esta interessante arte: *A sedução*.

A seguir você vai poder conferir algumas das melhores informações que reuni em meus estudos e pesquisas sobre o assunto. Espero que você tenha alguma noção de Programação Neurolingüística, pois serei breve nas explicações. Para mais informações a respeito, sugiro que leia o livro: "*Introdução à Programação Neurolingüística - Como entender e influenciar as pessoas*", dos autores Joseph O'Connor e John Seymour, ou visite o site de PNL http://www.golfinho.com.br

Lembro que este Curso de Sedução tem como objetivo conquistar uma mulher desconhecida, ou que ainda mal conhecemos e que não possui qualquer desejo por nós.

Introdução

As dificuldades dos homens e mulheres no processo de sedução

Tenho visto como é realmente difícil à comunicação entre homens e mulheres. O grande problema é que boa parte dos homens possui bloqueios em falar com mulheres desconhecidas, sobretudo atraentes (Vale lembrar que as mulheres também se sentem desconfortáveis para falar com um homem desconhecido e atraente). Tenho visto isso todos os dias: na rua; na noite; no ônibus; no metrô; no shopping; no supermercado; na fila; no restaurante... Confesso que isso é algo normal de se esperar, pois somos condicionados desde crianças a não falarmos com estranhos; para sermos reservados e para não confiar em qualquer um, principalmente desconhecidos. Da mesma forma, as mulheres também são condicionadas para não dar papo a desconhecidos. A violência e a desonestidade encontradas em nossa sociedade influenciam profundamente as pessoas a agirem desta forma. Sabendo que as mulheres possuem esse condicionamento, inconscientemente nos sentimos bloqueados para abordar uma mulher desconhecida, pois tememos que ela vá nos ignorar ou nos rejeitar e assim, seremos humilhados e bancaremos o papel de bobo na frente das demais pessoas. Por outro lado, as mulheres se sentem bloqueadas para falarem conosco, porque temem parecerem fáceis demais. Além do mais, a sociedade às condicionou que é errado uma mulher tomar a iniciativa numa sedução.

Às vezes parece até engraçado, se não fosse triste. Tenho visto, em situações do dia-a-dia, homens e mulheres que sinceramente se sentem atraídos, mas nem um dos dois toma qualquer iniciativa para puxar um papo e ambos acabam frustrados, pois uma grande oportunidade foi desperdiçada. Quantas vezes isso aconteceu com você? Aposto que diversas vezes, pois vejo isso acontecer todos os dias até com homens e mulheres bem atraentes.

O fato é que agimos assim porque possuímos regras, valores e convicções do que é certo e errado. E, infelizmente, achamos que é errado abordar uma mulher desconhecida, pois acreditamos que ela também acha que é algo errado - mesmo que ela não ache e sinceramente espere que você fale com ela. Vale lembrar também que muitos homens possuem crenças limitantes, onde acham que as mulheres jamais iriam gostar deles. Isso é ocasionado por uma baixa auto-estima.

Estamos programados para agirmos assim e não conseguiremos mudar, caso não reprogramemos nossos sistemas de regras, valores e convicções para acharmos que isso é algo normal e natural. Alguns homens possuem as regras, os valores e convicções de que isso é absolutamente normal e certo, e, desta forma, eles têm sucesso com as mulheres - independentemente de serem bonitos ou ricos. Eles simplesmente se expõem e são ousados, ou seja, possuem iniciativa. São seguros, carismáticos, confiantes e agem naturalmente. Interessam-se sinceramente pelas mulheres e desta forma ganham a confiança delas. Para a grande parte dos homens isso é um dom de poucos privilegiados. Mas, aprendi que ninguém nasce com dons. Isso realmente não existe e é papo furado de quem tem preguiça de crescer na vida e está esperando por outras encarnações para nascer com algum tipo de dom. Nós é que criamos eles, através da soma de oportunidade e/ ou curiosidade, mais uma

estratégia mental (valores, regras e crenças que consequentemente vão gerar nossos pensamentos e, posteriormente, nossos hábitos - nossos comportamentos). Tudo isso somados à paixão e a prática criam um dom. Desta forma, podemos ser o que queremos nos tornar, basta que tenhamos uma forte curiosidade e vontade de ter esse dom. Em seguida, só precisamos copiar a estratégia mental de alguém que já faz bem o que queremos nos tornar.

O que você vai ler a seguir são estratégias mentais que foram modeladas de homens que costumam ter sucesso na arte da sedução e persuasão. Porém, muitas vezes, eles não sabem como fazem isso e não conseguem ensinar, pois as regras, hábitos, valores e crenças estão a um nível inconsciente de suas mentes - eles simplesmente agem desta forma. *Agora, para funcionar com você, é necessário que adquira as mesmas regras, valores, hábitos e crenças, pois sem isso, nada daqui vai dar certo e você não conseguirá agir. Será necessário muita prática também. Um dom só nasce com muita prática e dedicação.*

Boa sorte e bom treinamento! Espero que com a prática você adquira esse dom e se torne um verdadeiro Mestre da Sedução.

Rafael B. Corrêa

PARTE I
Fundamentos - Entenda a PNL

Breve História da PNL

A história da PNL é a história de uma sociedade improvável que criou uma inesperada sinergia que resultou em um mundo de mudanças. No início dos anos 70, o futuro co-fundador da PNL, Richard Bandler, estudava matemática na Universidade da Califórnia, em Santa Cruz. No princípio, ele passava a maior parte do seu tempo estudando computação. Inspirado por um amigo de família que conhecia vários dos terapeutas inovadores da época, ele resolveu cursar psicologia. Após estudar cuidadosamente alguns desses famosos terapeutas, Richard descobriu que, repetindo totalmente os padrões pessoais de comportamento deles, poderia conseguir resultados positivos similares com outras pessoas. Essa descoberta se tornou a base para a abordagem inicial de PNL conhecida como Modelagem da Excelência Humana. Depois, ele encontrou outro co-fundador da PNL, o Dr. John Grinder, professor adjunto de lingüística. A carreira de John Grinder era tão singular quanto a de Richard. Sua capacidade para aprender línguas rapidamente, adquirir sotaques e assimilar comportamentos tinha sido aprimorada na Força Especial do Exército Americano na Europa nos anos 60 e depois quando membro dos serviços de inteligência em operação na Europa. O interesse de John pela psicologia alinhava-se com o objetivo básico da lingüística - revelar a gramática oculta de pensamento e ação.

Descobrindo a semelhança de seus interesses, eles decidiram combinar os respectivos conhecimentos de computação e lingüística, junto com a habilidade para copiar comportamentos não-verbais, com o intuito de desenvolver uma "linguagem de mudança".

No começo, nas noites de terça-feira, Richard Bandler conduzia um grupo de terapia Gestalt formado por estudantes e membros da comunidade local. Ele usava como modelo o seu fundador iconoclasta, o psiquiatra alemão Fritz Perls. Para imitar o dr. Perls, Richard chegou a deixar crescer a barba, fumar um cigarro atrás do outro e falar inglês com sotaque alemão. Nas noites de quinta-feira, Grinder conduzia um outro grupo usando os modelos verbais e não-verbais do dr. Perls que vira e ouvira Richard usar na terça. Sistematicamente, eles começaram a omitir o que achavam ser comportamentos irrelevantes (o sotaque alemão, o hábito de fumar) até descobrirem a essência das técnicas de Perls - o que fazia Perls ser diferente de outros terapeutas menos eficazes. Haviam iniciado a disciplina de Modelagem da Excelência Humana.

Encorajados por seus sucessos, eles passaram a estudar um dos grandes fundadores da terapia de família, Virginia Satir, e o filósofo inovador e pensador de sistemas, Gregory Bateson. Richard reuniu suas constatações originais na sua tese de

mestrado, publicada mais tarde como o primeiro volume do livro A Estrutura da Magia. Bandler e Grinder tinham se tornado uma equipe, e as suas pesquisas continuaram a ser feitas com determinação.

O que os diferenciava de muitas escolas de pensamento psicológico alternativo, cada vez mais numerosas na Califórnia naquela época, era a busca da essência da mudança. Quando Bandler e Grinder começaram a estudar pessoas com dificuldades variadas, observaram que todas as que sofriam de fobias pensavam no objeto de seu medo como se estivessem passando por aquela experiência no momento. Quando estudaram pessoas que já haviam se livrado de fobias, eles viram que todas elas agora pensavam nesta experiência de medo como se a tivessem vendo acontecer com outra pessoa, semelhante a observar um parque de diversões à distância. Com esta descoberta simples, mas profunda, Bandler e Grinder decidiram ensinar sistematicamente pessoas fóbicas a experimentarem seus medos como se estivessem observando suas fobias acontecerem com uma outra pessoa à distância. As sensações fóbicas desapareceram instantaneamente. Uma descoberta fundamental da PNL havia sido feita. Como as pessoas pensam a respeito de uma coisa faz uma diferença enorme na maneira como elas irão vivenciá-la.

Ao buscar a essência da mudança nos melhores mestres que puderam encontrar, Bandler e Grinder questionaram o que mudar primeiro, o que era mais importante mudar, e por onde seria mais importante começar. Por sua habilidade e crescente reputação, rapidamente conseguiram ser apresentados a alguns dos maiores exemplos de excelência humana no mundo, incluindo o Doutor Milton H. Erickson, M.D., fundador da Sociedade Americana de Hipnose Clínica, e amplamente reconhecido como o mais notável hipnotizador do mundo.

O Dr. Erickson era uma pessoa tão excêntrica quanto Bandler e Grinder. Jovem e robusto fazendeiro de Wisconsin, na década de 1920, ele foi atacado pela poliomielite aos dezoito anos. Incapaz de respirar sozinho, ele passou mais de um ano deitado dentro de um pulmão de aço na cozinha da sua casa. Embora para uma outra pessoa qualquer isso pudesse ter significado uma sentença de prisão, Erickson era fascinado pelo comportamento humano e se distraía observando como a família e os amigos reagiam uns aos outros, consciente e inconscientemente. Ele construía comentários que provocariam respostas imediatas ou retardadas nas pessoas a sua volta, o tempo todo aprimorando a sua capacidade de observação e de linguagem.

Recuperando-se o suficiente para sair do pulmão de aço, ele reaprendeu a andar sozinho, observando sua irmãzinha dar os primeiros passos. Embora continuasse precisando de muletas, participou de uma corrida de canoagem antes de partir para a faculdade, onde acabou se formando em medicina e depois em psicologia. Suas experiências e provações pessoais anteriores o deixaram muito sensível à sutil influência da linguagem e do comportamento. Ainda estudando medicina, ele começou a se

interessar muito por hipnose, indo mais além da simples observação de pêndulos e das monótonas sugestões de sonolência. Ele observou que seus pacientes, ao lembrarem de certos pensamentos ou sensações, entravam naturalmente em um breve estado semelhante a um transe e que esses pensamentos e sensações poderiam ser usados para induzir estados hipnóticos. Mais velho, ele se tornou conhecido como o mestre da hipnose indireta, um homem que podia induzir um transe profundo apenas contando histórias.

Na década de 1970, o Dr. Erickson já era muito conhecido entre os profissionais da medicina e era até assunto de vários livros, mas poucos alunos seus conseguiam reproduzir seu trabalho ou repetir seus resultados. Dr. Erickson freqüentemente era chamado de "curandeiro ferido", visto que muitos colegas seus achavam que seus sofrimentos pessoais eram responsáveis por ele ter se tornado um terapeuta habilidoso e famoso mundialmente.

Quando Richard Bandler ligou pedindo uma entrevista, aconteceu de o Dr. Erickson atender, pessoalmente, o telefone. Embora Bandler e Grinder fossem recomendados por Gregory Bateson, Erickson respondeu que era um homem muito ocupado. Bandler reagiu dizendo, "Algumas pessoas, Dr. Erickson, sabem como achar tempo", enfatizando bem "Dr. Erickson" e as duas últimas palavras. A resposta foi, "Venha quando quiser", enfatizando também as duas últimas palavras em especial. Embora, aos olhos do Dr. Erickson, a falta de um diploma de psicologia fosse uma desvantagem para Bandler e Grinder, o fato de esses dois jovens talvez serem capazes de descobrir o que tantos outros não haviam percebido o deixou intrigado. Afinal de contas, um deles havia acabado de falar com ele usando uma de suas próprias descobertas de linguagem hipnótica, hoje conhecida como um comando embutido. Ao enfatizar as palavras "Dr. Erickson, achar tempo", ele havia criado uma frase separada dentro de uma outra maior que teve o efeito de um comando hipnótico.

Bandler e Grinder chegaram no consultório/casa do Dr. Erickson em Phoenix, no Arizona, para aplicar suas técnicas de modelagem, recentemente desenvolvidas, ao trabalho do talentoso hipnotizador. A combinação das legendárias técnicas de hipnotização do Dr. Erickson e as técnicas de modelagem de Bandler e Grinder forneceram a base para uma explosão de novas técnicas terapêuticas. O trabalho deles junto com o Dr. Erickson confirmou que haviam encontrado uma forma de compreender e reproduzir a excelência humana.

Nesta época, as turmas da faculdade e os grupos noturnos conduzidos por Grinder e Bandler estavam atraindo um número crescente de alunos ansiosos por aprenderem esta nova tecnologia de mudança. Nos anos seguintes, vários deles, inclusive Leslie Cameron-Bandler, Judith DeLozier, Robert Dilts e David Gordon dariam importantes contribuições próprias. Oralmente, esta nova abordagem de comunicação e mudança começou a se espalhar por todo o país. Steve Andreas, na época um conhecido terapeuta da Gestalt,

deixou de lado o que estava fazendo para estudá-la. Rapidamente, ele decidiu que a PNL era uma novidade tão importante que, junto com a mulher e sócia, Connirae Andreas, gravou os seminários de Bandler e Grinder e os transcreveu em vários livros. O primeiro, Sapos em Príncipes, se tornaria o primeiro best-seller sobre PNL. Em 1979, um extenso artigo sobre PNL foi publicado na revista Psychology Today, intitulado "People Who Read People". A PNL deslanchava.

Hoje, a PNL é a essência de muitas abordagens para a comunicação e para a mudança. Popularizada por Anthony Robbins, John Bradshaw e outros, partículas de PNL se inseriram nos treinamentos de vendas, seminários sobre comunicação, salas de aula e conversas. Quando alguém fala de Modelagem da Excelência Humana, ficar em forma, criar rapport, criar um futuro atraente ou quão "visual" é, está usando conceitos da PNL. Estamos encantados que a PNL esteja finalmente se tornando mais conhecida. O fato é que, um pouco de conhecimento pode ser perigoso, ou pode não significar nada. Saber sobre a Modelagem da Excelência Humana é muito diferente do que ser capaz de fazer isso. Saber um pouquinho de PNL é diferente de ter a chance de fazê-la sua. É por isso que escrevemos este livro.
Fonte: Extraído do livro: PNL – A Nova Tecnologia do Sucesso - Steve Andreas e Charles Faulkner - Equipe de Treinamento da NLP Comprehensive - Editora Campus

O que é a PNL
Neuro refere-se ao nosso sistema nervoso, aos caminhos mentais dos nossos cinco sentidos de visão, audição, tato, paladar e olfato.

Lingüística refere-se à nossa capacidade de usar uma linguagem e à forma como determinadas palavras e frases refletem nossos mundos mentais. Lingüística refere-se também à nossa "linguagem silenciosa" de atitudes, gestos e hábitos que revelam nossos estilos de pensamento, crenças e outras coisas mais.

Programação veio da informática, para sugerir que nossos pensamentos, sentimentos e ações são simplesmente programas habituais que podem ser mudados pela melhoria de nossa capacidade do nosso "software mental".

PNL é uma maneira de modelar outros comportamentos. Mas única no sentido que permite alguém a começar a compreender a estrutura da experiência interna. O que isso quer dizer é que nossa experiência é feita de visualização (imagens), experiências auditivas e sensações. A PNL é o primeiro modelo capaz de observar o relacionamento entre como nós neurologicamente processamos informações e o efeito disto no nosso comportamento e sentimento.

A PNL estuda a estrutura da experiência subjetiva. Por estrutura queremos dizer imagens, sons ou diálogo interno e sensações com que a pessoa cria suas experiências internas e influencia seu comportamento externo.

Aprender a ter controle sobre sua vida é o que interessa. Aprender a dirigir seu próprio ônibus, isto é, fazer com que suas experiências subjetivas que acontecem ao acaso sejam dirigidas de modo que elas funcionem de maneira mais benéfica.

A PNL é então uma nova ciência e uma forma de arte que nos oferece ferramentas para influenciar processos específicos pelos quais nós criamos nossa experiência subjetiva.

A regra principal na PNL é que se você está procurando problemas você vai encontrá-los; se você está procurando que coisas quer evitar, você vai encontrá-las. Muita gente gasta muito tempo procurando o que poderia dar errado. Parte do problema é essa orientação negativa. Se você sempre busca o que não funciona você vai encontrar. Se você devota sua energia somente procurando o que poderia dar errado - isso vai criá-lo. Isso é chamado de profecia auto-realizadora.

Algumas coisas podem dar errado. Algumas coisas podem funcionar. Você vai encontrar ambas coisas na vida. Procure o que funciona que você vai encontrá-lo.

O desafio da PNL é capacitar as pessoas a assumir o controle da sua própria evolução cognitiva e tomar consciência que suas imagens, vozes e sensações internas pertencem a elas e que elas podem manipular estas imagens, vozes e sensações da mesma maneira que elas usam seus dedos para abrir a maçaneta de uma porta.

O desafio é ajudar as pessoas a compreender que o que elas pensam que é a realidade é apenas o seu modelo da realidade, e ajudá-las a mudar para uma posição onde possam dizer "se isto é apenas um modelo eu prefiro ter aquele outro."

O mais importante de tudo é a atitude. Sem uma atitude e um sistema de crenças adequado você está apenas pronunciando palavras e não fazendo PNL. Esta atitude é fácil de descrever: tudo é possível de se conseguir. Quando você tem essa crença, você é capaz de deixar de lado sua crença atual sobre o que é possível e o que não é possível; você pode começar a descobrir o que pode ser feito. Então não importa que dificuldade você encare, você tem duas opções:ou você pode fazê-lo ou você não pode fazê-lo ainda, assim você vai começar a procurar o que você precisa fazer para torná-lo possível. Tão logo você assume que alguma coisa pode ser realizada, você vai fazer o melhor que pode e encontrar as ferramentas e habilidades para fazê-la acontecer.

Através da PNL você pode:
- Descobrir como criamos a realidade através da percepção;
- Identificar os mecanismos internos que geram problemas;
- Utilizar a verdadeira linguagem da mente;
- Superar bloqueios e curar fobias;
- Copiar estratégias de outras pessoas que já fazem bem o que você quer fazer;
- Despertar os tesouros da mente inconsciente;

e muitas outras coisas que ajudarão você a perceber como o sucesso deixa de ser algo que apenas se ouve falar para algo que se sente em cada passo, em cada dia.

Pressuposições da Programação Neurolinguística

- O significado da comunicação é a resposta que ela obtém.
- Não há fracassos na comunicação, apenas resultados.
- Reconhecer distinções sutis em respostas requer canais sensoriais abertos e focados.
- As atividades de pensar, imaginar e lembrar utilizam unidades de processamento cerebral, visuais, auditivas, cinestésicas, olfativas e gustativas.
- Os indivíduos aptos para a maior variabilidade de comportamento têm maior probabilidade de deter o controle.
- As pessoas têem todos os recursos necessários para qualquer mudança desejada.
- Os seres humanos se comunicam em dois níveis: o consciente e o inconsciente.
- A intenção de todo comportamento é positiva.
- As pessoas operam no mundo através das representações que fazem da realidade - seus "mapas". ("o mapa não é a realidade").
- "Rapport" é encontrar outra pessoa dentro do modelo de mundo dessa pessoa.
- Memória e imaginação utilizam os mesmos circuitos neurológicos e possuem potencialmente o mesmo poder de impacto.
- Modelar o desempenho de sucesso conduz à eficácia, à excelência e à genialidade

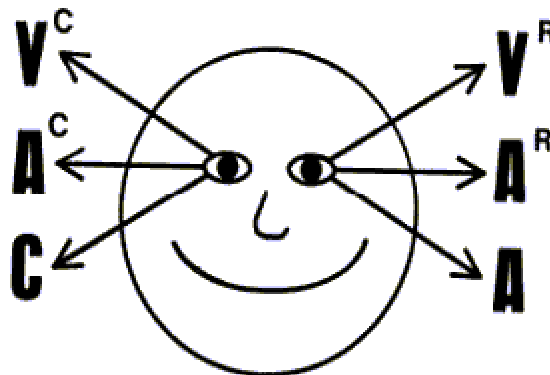
Alguns Princípios Utilizados em PNL

- Primeiro acompanhar... depois conduzir.
- O óbvio é o que menos se enxerga.
- Você aprende através de seus "erros".
- O sucesso confirma o que você já sabe.
- Enfatize os seus pontos fortes. Treine os seus pontos fracos. (Robert Dilts)
- Você é o que acredita ser.
- Só fazem com você o que você permite que façam.
- Felicidade e competência são atributos de sua inteira responsabilidade: começam e terminam dentro de você.
- Suas crenças a respeito de suas possibilidades determinam os limites dessas possibilidades: você pode o que acredita que pode.

Suas primeiras experiências com a PNL

Para ter uma pequena "prova", um gostinho inicial da PNL, você pode fazer o descrito a seguir. Pense em uma experiência agradável como se fosse um filme. Talvez queira fechar os olhos para fazer melhor. Você se vê lá nas cenas, a experiência acontece quase como se fosse com outra pessoa. Agora entre no filme. Veja o que estava vendo, ouça o que estava ouvindo, sinta como acontecendo agora. Alguma diferença?

Abra os olhos e olhe em volta para apagar sua tela mental. Agora pense em um inseto, como uma aranha ou formiga. Aumente seu tamanho, ponha cores reais nesta imaginação. Aumente ainda mais o tamanho. Alguma diferença? Agora diga para si mesmo: "Isto é uma ilusão". Muda algo? Faça o inseto voltar ao normal e afaste-o ou simplesmente apague-o.

Você teve oportunidade de entrar em contato com alguns de seus processos internos. Esses processos estão relacionados aos sentidos: vemos, ouvimos, sentimos e falamos com nós mesmos (diálogo interno). Ao visualizar internamente, podemos estar lembrando ou construindo imagens, o mesmo ocorrendo com os sons. Um dos recursos mais usados em PNL é a descoberta da relação entre processos internos de uma pessoa e o movimento dos olhos. A indicação externa do que estamos fazendo é a posição dos olhos. Tipicamente, ao construirmos imagens, movemos os olhos para o alto, à direita. Ao captar uma sensação, tipicamente olhamos para baixo, à direita. Veja na figura a posição dos olhos correspondente a cada tipo de acesso. (AR – auditivo recordado; VC – visual construído; C – cinestésico ou sensação, às vezes representado por K, e assim por diante). Estas posições correspondem ao padrão de aproximadamente 90% das pessoas, e nas demais aparecem invertidos lateralmente.

Para verificar esses padrões, peça para alguém responder às perguntas abaixo e observe seus olhos.

a) **Visual recordado** – De que cor é a porta da frente da sua casa ou seu apartamento? De que cor são os olhos da sua mãe? Qual a altura do edifício onde você mora?

b) **Visual construído** – Como você se pareceria, do meu ponto de vista? Como você ficaria de cabelo roxo? Em um mapa de cabeça para baixo, em que direção ficaria o Sul?

c) **Auditivo recordado** – Qual é o seu tipo preferido de música? Como seria sua voz debaixo d'água? Qual seria o som de uma serra elétrica cortando uma chapa de aço?

d) **Auditivo construído** – Você consegue ouvir um papagaio dizendo seu nome carinhosamente no seu ouvido direito? E no esquerdo? Como é apertar uma tecla de um piano e ouvir um latido?

e) **Cinestésico** – Qual é a sensação da água no seu corpo quando você nada? Como é a sensação de apertar o dedo na porta? Como é o pelo de um gato? Qual de suas mãos neste momento tem mais sensações?

f) **Diálogo interno** (auditivo digital) – Em que tom de voz você diz algo a si mesmo quando verifica que fez um bom trabalho? O que diz para si mesmo quando algo dá errado? Quando fala consigo mesmo, de onde vem o som?

Os sinais visuais e outros, chamados pistas de acesso, são usados por exemplo para se detectar o que uma pessoa está fazendo e no que ela está prestando atenção, ou seja, as estratégias de pensamento que ela está aplicando.

Esses pequenos experimentos evidenciam o campo de trabalho da PNL, que é a sua experiência subjetiva, o seu mundo interior, com toda a riqueza e potencial em boa parte inexplorados. Diferenças fundamentais da PNL para outras disciplinas e metodologias são a visão da mente como constituída de processos em andamento, nos quais se pode intervir, a integração corpo-mente e uma abordagem sistêmica e ecológica, em que há um profundo respeito aos objetivos das pessoas e às suas crenças. Neste contexto, a PNL se insere justamente como uma atitude e uma ferramenta para apoiar as pessoas na definição e consecução de seus próprios objetivos.

Fonte: Virgílio Vasconcelos Vilela - http://www.metas.com.br

PARTE II
Fundamentos - PNL e persuasão na sedução

As principais regras que você deve saber desde já:

1. Você não precisa ter dinheiro nem ser bonito para ter a mulher que deseja. Basta apenas que se comporte da forma correta (Para 90% das mulheres, o seu comportamento vale mais do que o dinheiro e a beleza física).
2. Pessoas iguais se gostam e se identificam. Entre no mundo dela. Fale das coisas que ela gosta;
3. Existem três sistemas representacionais principais, ou seja, três formas das pessoas representarem internamente as experiências do mundo: visual (as pessoas precisam ver as coisas); auditivo (precisam ouvir coisas) e cinestésico (precisam sentir as coisas). Sempre usamos variados sistemas representacionais, mas um deles frequentemente é dominante (primário);
4. Na sedução, o sistema representacional do homem é visual (ele precisa ver a mulher) e da mulher é auditivo (ela precisa escutar o homem) Muito importante, nas baladas o sistema representacional predominante tanto do homem quanto da mulher é visual;
5. Jamais discuta com uma mulher. Demonstre total interesse e compreensão.
6. Não existem coisas como amor, paixão, excitação, química, atração, timidez, inibição, medo. São apenas processos mentais. Eles podem ser ligados e desligados;
7. Toda persuasão é ocasionada pelo fator emoção;
8. Toda persuasão é uma troca de perspectiva (se antes você era um homem qualquer, agora é o homem a qual ela está encantada);
9. Você sempre é um vendedor de emoções e sensações;
10. A mente consciente é responsável pela razão e a inconsciente pela emoção;
11. Mulheres são seres emocionais e por isso necessitam de romance. A maneira fulminante de seduzir uma mulher é mexendo com sua mente, coração e alma;
12. Vamos trabalhar na mente inconsciente da mulher. A mente inconsciente que é a responsável pelos sentimentos. O processo de paixão se dá lá.
13. Capture a imaginação de uma mulher e de a ela as experiências emocionais que ela procura;
14. Mulheres são seres orientados fortemente pela audição (precisam escutar certas coisas). Vamos falar o que elas querem ouvir;
15. As pessoas fazem o que você espera que elas façam;
16. Você é o que acredita ser;
17. Você pode fazer o que acreditar ser possível;
18. Nosso estado mental é a soma de nossa fisiologia com o que estamos representando internamente (vendo imagens; ouvindo vozes, sons; sentindo emoções). Mudando o que estamos representando internamente e nossa fisiologia, conseguimos mudar nosso estado mental.
19. Sempre que puder, toque-a;
20. Se algo não está dando certo na sedução, faça outra coisa, qualquer coisa diferente;

21. Quando eu me encontro com uma mulher, sempre penso: "o que eu posso aprender com ela? Que divertimento posso ter ao me relacionar com ela?"
22. Descubra o que ela deseja num homem/ relacionamento. Dê à ela exatamente isso.
23. Numa rejeição apenas ela sai perdendo, nunca você;
24. Você nunca se sente rejeitado, apenas descobre se ela tem bom gosto;
25. Estar com você é a melhor opção que ela possui. Você apenas vai dar essa chance à ela;
26. Sempre demonstre ser um homem espontâneo, amigável, carismático, atencioso, confiável, despreocupado... e muito, muito poderoso (Sempre olhe para o corpo dela e após dentro dos seus olhos. Você não tem vergonha de nada. Mulheres não podem colocar medo em você. Quanto mais bonita ela for, mais vai ter que demonstrar seu valor. Esteja no controle, sempre. Jamais se coloque abaixo de uma mulher).
27. E... Sempre... Contato nos olhos, contato nos olhos, contato nos olhos! (sempre verifique a cor dos olhos dela)

Os cinco níveis de Sedutores
Descobri que há cinco níveis de sedutores. É importante saber em que nível você se encontra, assim você pode se auto-analisar e evoluir na sedução. Muitos homens pensam que estão num nível mais elevado do que realmente se encontram.

Vamos ver em que nível você se encontra na sedução:

Nível 1 - O "esperançoso": Não faz nada para seduzir as mulheres. Vive esperando que um dia uma linda mulher caia do céu e se auto-apresente para ele. É um mero observador de casais apaixonados. Vive invejando os homens que namoram lindas e sexy's mulheres. Para ele isso só seria possível se ganhasse na mega-sena acumulada. Vive se culpando por que "não é mais...", ou "não tem mais...". Também costuma colocar a culpa de suas frustrações sexuais nas mulheres e no mundo. Na maioria das vezes vive solitário e sozinho.

Nível 2 - O "sedutor ocasional": É aquele que de vez em quando resolve tentar seduzir uma mulher. Se não consegue, fica triste, resolve dar um tempo e nesse período esquece das mulheres. Após esse tempo, volta a tentar seduzir outra mulher. Às vezes tem sorte, às vezes não. Sempre confia totalmente na sorte, e acaba se tornando um escravo dela. E quando tem sorte, se relaciona com mulheres fáceis, indesejáveis e pouco atraentes.

Nível 3 - O "estudioso": Apenas estuda sedução. Sempre está "ligado" em sites, reportagens e livros sobre sedução. Estuda, estuda e estuda, mas nunca coloca em prática o que aprende. Sabe que tem todo o conhecimento do mundo, mas não consegue colocá-lo em prática. Acha que nunca está preparado para dar o primeiro passo na sedução. Possui um grande pavor de ser rejeitado e por isso nunca tenta seduzir uma mulher. Tem baixa auto-estima, autoconfiança e é inseguro, por isso não acredita nele próprio. Não reconhece suas limitações, por isso não procura as soluções para seus problemas. Como o sedutor de nível 2, na maior parte do tempo se relaciona com mulheres fáceis, indesejáveis e pouco atraentes.

Nível 4 - O homem que reconhece suas limitações, procura as soluções, estuda os fundamentos da sedução e os pratica diariamente: O sedutor de nível 4 compreende algo que os níveis 1 a 3 não compreendem: Compreende que a razão do seu fracasso na sedução não é causado pelas mulheres, pela má sorte, ou pelo mundo. Compreende que o problema está todo em sua mente, ou seja, em seu comportamento limitante diante das mulheres.

Isto significa que o sedutor de nível 4 compreende que o mundo não precisa mudar. Se quer que seu mundo seja diferente, ele que precisa mudar. Por isso ele resolve trabalhar primeiramente nele próprio e não nas mulheres. Sabe que uma mudança só pode acontecer de dentro para fora e não ao contrário. Usa as técnicas de PNL e Hipnose para se tornar um homem mais autoconfiante, seguro e ousado com as mulheres. Reprograma sua mente inconsciente com regras, valores, hábitos e crenças fortalecedoras. Sabe que esse é o primeiro passo para ter sucesso na sedução.

O sedutor de nível 4 compreende que o sucesso em seduzir mulheres é como todo projeto a longo prazo. Compreende que, no início, terá que pôr muita energia, e estabelece resultados pequenos até que comece a evoluir. Sabe que no começo de qualquer aprendizagem encontrará muito trabalho pela frente, e que os retornos iniciais serão pequenos. Compreende que os retornos começam a melhorar somente quando seu nível de habilidade aumentar, e sabe que isso apenas acontecerá com muita prática, e também com muitos erros. Mas ele não tem medo de errar. Ele é persistente e quer evoluir a cada dia que passa.

O sedutor de nível 4 compreende os fundamentos da sedução (ele estudou profundamente), e pratica os fundamentos em uma base diária. Sabe que somente dominando os fundamentos pode se transformar num Mestre da Sedução.

Ele não espera pelas mulheres, nem pelas oportunidades. Ele corre atrás delas e quando não acha, cria suas próprias oportunidades. Sabe que ele é o único responsável pelo seu sucesso ou fracasso na sedução. Na maior parte do tempo procura se relacionar com mulheres que realmente lhe atraem.

Nível 5 - O "Mestre da Sedução": O sedutor de nível 5 já integrou todos os fundamentos e técnicas de sedução à sua vida diária. Domina as mais poderosas técnicas de persuasão aplicadas à sedução. E de tanto praticá-las, tornaram-se hábitos em sua vida. Agora ele não precisa mais ficar pensando no que deve fazer ou deixar de fazer em todo o processo de sedução. Ele simplesmente faz. Virou algo automático. Os homens o invejam porque ele possui um incrível sucesso com as mulheres. Com o estudo e a prática, ele desenvolveu a habilidade de se aproximar de qualquer tipo de mulher e em qualquer situação do dia-a-dia. Para ele isso virou algo absolutamente normal. É seguro, carismático, autoconfiante e ousado. Ele atrai as mulheres mesmo sem fazer nenhum tipo de esforço. E elas querem fazer parte da vida dele. Sempre se relaciona com mulheres realmente atraentes e que mexem com ele.

ATENÇÃO: VOCÊ NÃO PODE SER UM SEDUTOR DE NÍVEL 5 SEM DOMINAR O NÍVEL 4. SE PENSAR QUE PODE SER UM SEDUTOR DE NÍVEL 5 SEM PASSAR PELO 4, VOCÊ REALMENTE É UM SEDUTOR DE NÍVEL 3.

PARTE III
Crenças. Elas determinam quem você é e como se comporta.

Você já deve ter escutado a metáfora do elefantinho preso a uma corda no circo, mas vale a pena revermos, pois se enquadra perfeitamente nesta situação. Quando um bebê elefante nasce, ele rapidamente aprende a andar. Elefantes pequenos têm a tendência de se perder e por isso o domador do circo precisa prendê-lo para que ele não fuja. Então, quando o bebê elefante é muito jovem, uma de suas pernas é amarrada, através de uma corda, a um cano de metal preso ao chão. O bebê elefante tenta e tenta puxar a sua perna para longe da corda que evita que ele se perca, mas não consegue. O bebê elefante tenta por um longo tempo, mas quando se torna adulto ele já aprendeu que não consegue sair.

Então, o poderoso e crescido elefante nunca vai tentar sair da sua área porque ele acredita que está fortemente preso à corda. No entanto, a essa altura a corda já está velha e frágil, bastando um pequeno puxão para rompê-la. A única coisa que impede esse elefante de fugir e destruir um monte de coisas no seu caminho é a sua crença de que ele está fortemente amarrado naquela corda.

Bom, esta maneira de "lavagem cerebral", ou melhor, condicionamento, ocorre com as pessoas também. Por exemplo, se você tem alguma crença sobre si mesmo como de que você não é atraente para as mulheres, que sempre será rejeitado, ou que você fica nervoso com mulheres bonitas, esses pensamentos foram aprendidos.

Agora, você já reparou que alguns homens "feios" têm muito sucesso com mulheres bonitas? Você dirá: "Lógico. Eles são ricos e famosos!". Sim, realmente alguns são. Eu disse alguns, pois os ricos e famosos são uma minoria. Os restantes conseguem sucesso com as mulheres bonitas porque *acham* que são atraentes. Eles *acreditam* que são confiantes, carismáticos e seguros com as mulheres, então eles são. Isto não é um pensamento consciente. Isto é uma crença, formada no inconsciente em uma idade jovem, como a crença do elefante. Infelizmente esses tipos de homens são a minoria. A grande parte possui crenças limitantes que, da mesma forma, também foram formadas quando eram jovens. Muitos acham que são feios; que nunca uma mulher atraente olharia para eles; que precisam ser mais bonitos, ter mais de dinheiro, fama e um carro importado para conseguir mulheres. Bom, se você quiser mulheres interesseiras - aquelas que jamais vão gostar do que você é, apenas do que você tem - , então pode acreditar nisso, mas se quiser mulheres realmente interessantes, bonitas e que vão se apaixonar por você - gostando do que você é, e não do que você tem -, então trate de esquecer essa crença limitante, agora!

Superando a inibição:

A inibição está relacionada a uma auto-imagem limitada que o homem faz de si próprio como sedutor. Essa auto-imagem limitada possui três causas básicas:

1. A insegurança quanto a preparação técnica (o que dizer, o que fazer, ou seja, como se comportar diante de uma mulher - principalmente atraente);
2. A falta de autoconfiança, decorrente de uma programação mental equivocada (ocasionada por uma baixa auto-estima e falta de controle da situação);
3. O medo do desconhecido, pela falta de familiaridade em exercitar essa prática (ocasionada pela falta de prática com o processo de sedução).

Tudo isso contribui para desenvolver uma forte sensação de medo e ridículo.

Veja como eliminar a inibição:

1. **Prepare-se tecnicamente:** É o que você está fazendo ao ler este curso. A confiança em si mesmo depende muito do fato de você conhecer o processo de sedução. Quanto mais informações tiver, mais preparado você estará, e mais no controle você fica. Deve parar de se pré-ocupar com pensamentos negativos. Substitua a preocupação por curiosidade e busca de conhecimento.

2. **Prepare-se psicologicamente:** Se você fica imaginando que vai ficar nervoso; que vai ser um tremendo fracasso; que ela não vai gostar de você; que vai ser humilhado e rejeitado; que vai esquecer das coisas que deve falar; como pode esperar ter sucesso com as mulheres? Perca as esperanças. Desta forma você sempre vai se auto-sabotar. Você precisa reformular sua auto-imagem. Desenvolva uma auto-imagem de poder e sucesso com as mulheres. Essa deve ser a única imagem, não aceite outra coisa.

3. **Aproveite as oportunidades:** Para dominar o medo do desconhecido você deve praticar muito. Aproveite quaisquer oportunidades do seu dia-a-dia para desenvolver um estado de sedutor e homem carismático. Fale com diversas pessoas desconhecidas. Jamais perca as oportunidades de criar, experimentar, ousar, aprender e crescer. Não tenha medo de errar. Tenha medo isso sim é da falta de respostas criativas capazes de superar seus erros. Aliás, se existem duas palavras que resumem todo o sucesso com as mulheres, elas são: **exposição** e **ousadia**. Vou repetir: *se existem duas palavras que resumem todo o sucesso com as mulheres, elas são: **exposição** e **ousadia**.* Como diz Leo Buscaglia, em seu livro "Amor" - *"A responsabilidade de se expor cabe a cada um de nós. Se corremos o risco, é verdade que podemos ser rejeitados, mas devemos nos lembrar que todas as pessoas são amigas e amantes em potencial".* Lembre-se sempre disso. A cada dia se exponha mais e seja cada vez mais ousado. Flerte/ cante todas as mulheres que você tiver a oportunidade de conhecer. Se divirta com isso! Comece pelas normais e depois parta para as mais atraentes. Encare a rejeição como algo normal e até divertido. Em pouco tempo você estará familiarizado com todas essas situações e terá se convencido de que não existe nenhum mistério em seduzir mulheres desconhecidas. Então a inibição deixará de existir.

Preparação técnica, preparação psicológica e aproveitamento das oportunidades: esse é o caminho para superar as inibições. Na terceira parte deste curso você aprenderá 20 técnicas para vencer rapidamente as inibições.

O início de tudo: Que mulher você deseja?

"A maioria dos homens sonha com as mulheres que eles não querem realmente, e acaba com mulheres com as quais eles jamais sonhariam e que particularmente não desejam"

Do livro "Como se dar bem com as mulheres"

As seguintes perguntas são fundamentais para iniciarmos o processo de sedução: *Como ela é? Se parece com quem, por exemplo? Qual o visual? Qual o estilo dela? Que grupo ela freqüenta? Onde você poderia achá-la? Como são os homens que ela costuma se relacionar ou sair? Qual o visual e o comportamento deles?*

Agora que você tem a gata na sua mente, pergunte-se: *"Se eu fosse ela, que tipo de homem iria querer?"* Essa pergunta é tão importante quanto as primeiras. Talvez você responda o seguinte: "Eu deveria ser lindo", "Deveria ser mais alto", "Deveria ser mais magro", "Deveria ser rico e famoso", ou "Ih! Nunca ela iria olhar para mim, só se eu nascesse de novo". Entenda que você não precisa ser rico nem lindo para ter a mulher que deseja. Coloque isso na sua cabeça! Enquanto acreditar nisso vai viver sozinho e se lamentando porque "não é mais" e "não tem mais". Isso é passatempo para os caras fracassados e sei que você não quer se tornar mais um deles. Meu amigo chegou a hora de reagir! Vou lhe dar a resposta certa da pergunta acima: *Você deve ser o tipo de cara que desperta fortes emoções e sensações nela! Deve ser um homem que demonstra ser inteligente, seguro, confiante, apaixonado pela vida, carismático e ao mesmo tempo romântico. O tipo de homem que elas vão implorar para fazerem parte da sua vida!* Agora, tenho uma boa e uma má notícia sobre isso. A boa notícia é que felizmente as mulheres não são que nem nós, ou seja, elas não ligam tanto para a embalagem (não interessa se não somos lindos), mas sim para o conteúdo (nossas qualidades). E a má é que elas são peritas na verificação dessas qualidades. A seguir vamos examinar como elas fazem isso.

Que homens elas desejam e como elas nos examinam?

As mulheres freqüentemente estão nos examinando a fim de verificarem que tipos de homens somos e se podemos ser possíveis candidatos a conquistar seus corações. Vamos verificar a seguir como elas nos pré-julgam em um primeiro contato (Importante: na verdade homens e mulheres são mais parecidos do que possamos imaginar e nós, de certa forma, também pré-julgamos as mulheres da forma que você vai ler abaixo, mas apenas com um grande detalhe: *somos mais "ligados" na beleza e principalmente no corpo dela - isso é o que realmente importa para nós na maioria dos casos -, do que nas qualidades da garota*):

Aqui está a lista das qualidades que as mulheres desejam ver num homem (não necessariamente em ordem de importância):

1. Honestidade;
2. Senso de Humor;
3. Contato Visual;
4. Sorrisos;
5. Personalidade;
6. Confiança;
7. Maturidade;
8. Sensibilidade;
9. Beleza física (essa qualidade definitivamente está no lugar certo na ordem de importância!)

Como elas identificam estas qualidades:

1. ***As mulheres estão sempre verificando nosso estilo pessoal:*** Estilo pessoal é a forma como você se veste - tipos de roupas - e como se arruma - cabelo, barba, higiene... -, ou seja, seu visual por completo, dos cabelos até os pés. Alguns homens transmitem a seguinte mensagem com seu estilo pessoal: *"Quero que vocês sejam bonitas para mim, mas não quero ser o mesmo para vocês!"* Em outras palavras, eles querem conhecê-las, mas elas nem chegam perto. Coitados, eles até hoje não sabem o porquê. Entenda que as mulheres sacam dessas coisas muito mais do que nós homens. Elas são seres emocionais e por isso também são psicólogas por natureza. Estar com um visual "pobre" e relaxado é o mesmo que dizer a elas o seguinte*: "Minha vida é uma droga sem sentido. Eu me detesto e não tenho o mínimo amor-próprio. Sou um fracassado"*. Saiba que elas são peritas em reconhecer as mensagens que você passa com seu visual.

   Talvez você não seja alguém que possa ser considerado "bonito", e como a maioria dos homens deve ter algum tipo de "defeito" estético, mas compreenda o seguinte: *Não é o que a natureza lhe deu que faz toda a diferença com as mulheres, mas sim o que você faz com o que a natureza lhe deu. Para a grande parte das mulheres, não interessa se você é feio ou possui algum defeito, mas sim como você se comporta diante disso.* Se for feio e agir naturalmente como um homem interessante e confiante, se tornará um. Agora, se for feio ou tiver algum defeito e se mostrar "incomodado" com isso, elas vão perceber na hora que existe alguma coisa errada em você e a primeira impressão não será boa. Talvez você conheça pessoas que sinceramente não são consideradas bonitas, mas se tornam atraentes e respeitadas, pois estão sempre com um visual caprichado e se sentem bem com a "beleza" que a natureza lhes deu. Então, invista em você! Você é seu maior patrimônio! Não estou dizendo para você sair agora mesmo de casa e torrar o salário do mês com roupas e visual, mas quero que entenda que você deve investir nisso, principalmente se você não for nenhum modelo da Ford Models. É sua "publicidade" amigo!

Você sempre será valorizado pelas pessoas da mesma forma que se valoriza. Vou repetir: *Você sempre será valorizado pelas pessoas da mesma forma que se valoriza.* Se você não se valoriza e não se gosta, como vai querer que alguém lhe valorize e goste de você? Saiba que você jamais pode dar aquilo que não tem. As mulheres vão notar de cara que você não se ama e nem se valoriza, consequentemente, saberão que você não conseguirá valorizá-las e amá-las por completo. Em outras palavras, vão querer estar bem longe de você e vão procurar homens que realmente se valorizam e se amam - os Mestres da Sedução!

Procure andar da melhor forma possível. Roupas novas, que fiquem bem em você e que estejam limpas. Cabelos cortados, barba feita e perfumado. Experimente, você vai se sentir mais poderoso quando está arrumado e as pessoas vão lhe ver com outros olhos. Entenda que estar com um ótimo visual é um poderoso recurso da persuasão. Se você acha isso uma grande estupidez então aí vai alguns estudos que comprovam o que estou falando:

§ Diversas pesquisas científicas realizadas por psicólogos demonstraram que as pessoas consideradas atraentes visualmente são também vistas como as mais agradáveis, inteligentes, confiáveis e dignas de crédito do que as sem atrativos;
§ Decisões sobre namoros e casamentos são quase sempre tomadas com base no fator atração (R. E. Baber);
§ No que se refere às pessoas que não se conhecem, os indivíduos vistos como desprovidos de beleza física são indesejáveis em qualquer tipo de relação interpessoal (D. Byrner, O. London e K. Reeves);
§ Uma pesquisa feita por Berislin & Lewis analisou, em um ambiente social, cinqüenta e oito homens e mulheres que não se conheciam. Depois do primeiro encontro, 89 por cento dos que quiseram repetir a dose tomaram esta decisão por causa da beleza do parceiro ou da parceira;
§ Uma recente pesquisa demonstrou que, a grande parte dos gerentes decidem se contratam ou não uma pessoa antes mesmo de o entrevistado abrir a boca.

A aparência física é muito importante - eu disse aparência física e não beleza física. Saiba que muitas vezes a aparência é mais importante do que a beleza. Você deve conhecer pessoas que são bonitas por natureza, mas que não se cuidam e muito menos se vestem de uma forma atraente. Também deve conhecer pessoas que possuem pouca beleza física, mas estão sempre com uma bela aparência. É por esse motivo que pastores, comunicadores, políticos, vendedores, gerentes, atendentes, recepcionistas, diretores, etc, estão sempre com um visual atrativo. Eles sabem da importância de se manter uma ótima aparência. Então... O que você está esperando?! Vá para frente do espelho e se pergunte: *"O que posso fazer para melhorar a minha aparência física?"*

2. ***As mulheres estão sempre verificando nossos comportamentos:*** Elas nem sempre confessam, mas estão sempre nos avaliando como possíveis candidatos a amantes. Pesquisas falam que as mulheres, nos primeiros minutos de contato, nos identificam como um possível candidato a amante, um amigo, ou um homem a qual elas querem evitar. Quais dos três você quer ser identificado? Você precisa causar uma ótima impressão. Você precisa deixá-la fortemente interessada e curiosa em lhe conhecer melhor. Através de nosso estilo pessoal e a forma com que nos comportamos elas percebem de cara se temos ou não as qualidades que elas procuram. Percebem se somos inseguros, se temos baixa auto-estima, se nossa vida não tem qualquer sentido, se somos frios e sem graça, etc... Pense bem, se você fosse uma linda mulher, não iria querer um homem assim. Iria querer um homem de sucesso ao invés de um fracassado.

   Aqui está a grande jogada meu amigo: Mostre para ela através do seu estilo pessoal e comportamento que você é um cara feliz, apaixonado pela vida, seguro, interessante, confiante e que deseja que ela faça parte dessa sua vida de sucesso - mesmo que você ainda não tenha grana e nem seja um sucesso. Grave esta frase e repita ela pelo menos umas cem vezes por dia: ***"EU SOU SIMPLESMENTE O QUE ACREDITO SER, SEMPRE!"***. Isso mesmo somos o que acreditamos ser nas 24h do dia. Felizmente nosso cérebro é menos esperto do que possamos imaginar. Se você achar que é um homem de sucesso e tem poder nas mãos, então vai ter. Seu cérebro jamais vai contestar isso e muito menos as pessoas à sua volta. Por que? Simples, porque ao pensar desta forma você passa a agir com forte segurança, confiança, entusiasmo e convicção! *Se você tem essa escolha na vida, então, pelo amor de Deus, acredite que é alguém que possui poder e sucesso ao invés de acreditar que é um fracasso!*

   Demonstre energia, forte segurança e confiança enquanto caminha e fala. Tenha uma fisiologia de alguém poderoso. Veja como as pessoas de sucesso se comportam e imite-as. É muito importante que você saiba que as mulheres fogem de caras imaturos, inseguros e que não demonstram paixão pela vida - principalmente dos desesperados que querem uma mulher para dar sentido às suas vidas. É por isso que adoram caras cheios da grana e famosos. Eles têm o dinheiro e o sucesso, possuem poder nas mãos e isso causa fortes emoções e sensações de segurança e conforto para elas. Na verdade elas não estão interessadas no papel do dinheiro, mas nos sentimentos que o dinheiro pode oferecer à vida delas, e isso meu amigo, você também pode dar, sem ter tanta grana assim. Dê a elas as emoções e sensações de viver ao lado de um cara apaixonado pela vida, cheio de energia e de sonhos, seguro, confiante, inteligente, romântico e carismático. Só isso vai fazer uma linda gata se apaixonar de verdade por você... o resto é paixão superficial, ou seja, interesse puro! Você apenas será usado pela mulher. E quando ela desejar, te dará um pé na bunda e pegará outro idiota mais rico (isso a gente vê todos os dias). Se quiser esperar até ganhar na mega sena para comprar um carrão importado e

sair "catando" as gatas, tudo bem, fique aí sentado e espere, mas, enquanto isso, os caras sem grana, mais espertos e feios que você, os verdadeiros Mestres da Sedução, estarão transando com as gatas que você está dando de mão beijada para eles. Lembre-se sempre disso!

Modelando os hábitos e crenças dos Mestres da Sedução

"Uma receita nada mais é do que uma estratégia, um plano específico. Se acredita que todos temos a mesma neurologia, então você acredita que todos temos disponíveis os mesmos recursos potenciais"
Tony Robbins

Modelagem é a base da PNL e significa copiar crenças e hábitos de outra pessoa que já faz bem o que desejamos fazer. Parte do pressuposto que se alguém consegue fazer alguma coisa nessa vida, nós também podemos, basta que saibamos qual a estratégia dessa pessoa. Em outras palavras, seria dizer que modelagem é o mesmo que usarmos a estratégia mental de uma pessoa para duplicarmos um resultado. A PNL mostra que as pessoas não nascem com dons, ou seja, ninguém nasce como um Mestre da Sedução. Ele apenas adquiriu as crenças e os hábitos que o diferencia dos caras que não obtém sucesso com as mulheres. Cabe lembrar que os caras que não têm sucesso com as mulheres também possuem uma estratégia, porém para o fracasso, ou seja, desenvolveram hábitos e crenças limitantes.

Vamos examinar os 7 hábitos e crenças dos Mestres da Sedução.

1. **Eles jamais se tornam desesperados:** Por favor, tenha amor-próprio e nunca implore companhia e sexo para uma mulher. Elas não vão respeitá-lo e você obviamente vai acabar sempre sozinho. Coloque a mulher sempre em segundo lugar na sua vida. Em primeiro deve estar a sua carreira, sua família, seus sonhos, ou alguma outra coisa que você faz com paixão e dá sentido para sua vida. Esteja pronto para desmarcar encontros e sempre demonstre ter uma agenda cheia, mesmo que não tenha. Na persuasão existe a lei da escassez que diz o seguinte: *"Quando alguém percebe haver quantidades limitadas de um produto desejado, acredita que o valor desse produto desejado é mais elevado do que se estivesse disponível em abundância"*. Nunca se torne 100% disponível. Você deve sempre mostrar que existem mais mulheres interessadas em você e que é alguém muito ocupado. *Jamais um cara carente e desesperado por companhia feminina! Se fizer isso, as mulheres vão fugir de você!*

   E atenção: *Jamais procure uma mulher para dar sentido à sua vida.* É masoquismo quando toda sua razão de viver e felicidade fica exclusivamente dependente de uma mulher. *Volto a repetir: Jamais coloque toda sua felicidade nas mãos de uma mulher. Se você perdê-la, ela provocará um grande desastre na sua vida! Por favor, não faça isso!* Vejo alguns homens destruírem suas

vidas por causa de uma mulher, pois ela era a única coisa que dava sentido à suas vidas. As mulheres também costumam fazer isso e você sabe bem como elas ficam depois de um rompimento.

2. **Eles jamais desanimam ao ouvir um "não":** Não existe saída. Se você quiser alcançar o sucesso com as mulheres em sua vida terá que controlar a rejeição afim de que esse medo não mais o impeça de agir e alcançar seu objetivo. *Para o Mestre da Sedução, a rejeição é apenas mais um "não" no caminho para o "sim" inevitável. Na verdade ele nunca se sente rejeitado, apenas descobre se a garota tem bom gosto. Jamais encare a rejeição como algo pessoal! O problema é sempre com ela!* (claro, isso se você não cometeu nenhum erro ao tentar seduzi-la. Se cometeu, logicamente o problema é seu, cabendo a você aprender com o erro para nunca mais cometê-lo).

3. **Eles consideram a sedução como um jogo:** A sedução é considerada como um jogo, pois desta forma se torna divertida e prazerosa. Pensando assim, o Mestre da Sedução sempre sai feliz de uma interação, mesmo que não obtenha êxito. Sabe que nem sempre vai receber um "sim", pois é um jogo, onde ora ganha e ora perde, mas sempre focaliza sua mente no ganho e não na perda. Se não ganha ele aprende com a situação e sempre sai mais fortalecido para a próxima interação.

4. **Eles estão sempre caçando mais de uma mulher:** O Mestre da Sedução sabe que para obter sucesso com as mulheres deve caçar várias ao mesmo tempo. Para ele, toda mulher atraente é uma grande oportunidade e está sempre "ligado" nas possibilidades. Nunca focaliza toda sua energia em apenas uma mulher. Sabe que isso é suicídio!

5. **Eles estão sempre tomando a iniciativa:** Para ter sucesso o Mestre da Sedução sempre toma a iniciativa numa sedução e vai de encontro aos seus objetivos ao invés de fugir das coisas que não quer (medos, rejeição, bancar o bobo...). Ele sabe muito bem que perde 100% das coisas que não tenta. E ele possui atitude proativa ao invés de reativa, a mesma atitude de um líder. O único medo do Mestre da Sedução é de se tornar um covarde e fracassado, e como ele não quer se tornar um, sempre está disposto a se expor e ousar. Tenha atitude e mostre para elas que você é alguém que sabe o quer. Demonstre poder, ousadia e iniciativa não só com as mulheres, mas em todos os aspectos de sua vida e terá todo o sucesso que desejar!

6. **Eles estão sempre procurando oportunidades:** O Mestre da Sedução sempre procura oportunidades em qualquer situação. Se ele não acha uma, ele então cria. Sabe que não existem lugares e momentos para seduzir uma mulher. Qualquer lugar e hora pode ser a oportunidade certa. É por isso que ele sempre está com um visual atraente. Afinal, nunca se sabe quando vai pintar aquela gata e você precisa estar preparado.

7. **Eles estão sempre dispostos a desistir da sedução ou de uma mulher:** O Mestre da Sedução nunca é dependente de uma mulher e está pronto para desistir a qualquer momento, caso veja que a mulher não lhe serve e vai lhe trazer dores de cabeça. Jamais fica à mercê de uma mulher ou infeliz por causa disso, pois sabe que existem muito mais mulheres lá fora.

   Prometa para você mesmo que daqui para frente irá colocar em prática na sua vida diária os hábitos e crenças que acabou de conhecer. Entenda que somos o que repetidamente fazemos. Se você adotar os hábitos e crenças dos Mestres da Sedução, irá aos poucos, começar a ver as mudanças em sua vida. Sabe por que? Porque simplesmente você passará a ter muito mais iniciativa, vai se expor e agir mais, e claro, vai ter a vida sexual tão sonhada e desejada. Experimente. Daqui para frente focalize sua vida nesses sete hábitos e crenças.

Reprogramando sua mente inconsciente para se tornar um Mestre da Sedução:

Faça essas afirmações diariamente e verá grandes resultados. Esse é um exercício simples e poderoso que pode transformar sua vida, pois irá mexer diretamente com seu sistema de regras, valores e convicções.

1. Mulheres me desejam;
2. Mulheres querem estar comigo;
3. Eu atraio mulheres facilmente;
4. Sou confiante com as mulheres;
5. Mulheres me procuram;
6. Mulheres me percebem;
7. Eu excito mulheres sexualmente;
8. Estou pronto para seduzir;
9. Estou preparado para falar com qualquer mulher;
10. Eu seduzo mulheres naturalmente;
11. Sou calmo;
12. Eu atraio mulheres como um imã;
13. Mulheres me adoram;
14. Minha voz é sensual para as mulheres;
15. Eu percebo que as mulheres estão cada vez mais atraídas por mim;
16. Sou um sucesso;
17. Eu nasci para o sucesso;
18. Tenho poder;
19. Gosto de mim;
20. Sou o melhor;
21. Estar comigo é a melhor opção que ela possui;
22. Ela quer me conhecer;
23. Ela quer estar do meu lado;
24. Ela vai me adorar;
25. Sou interessante, maduro e atraente. Ela quer ficar comigo;

26. Tenho carisma;
27. Sou um campeão;
28. Sou um líder e as pessoas me seguem;
29. Faço acontecer. Tenho iniciativa e sou proativo;
30. Todos os dias, sob todos os pontos de vista, vou indo cada vez melhor e melhor em todos os sentidos.

PARTE IV
O Modelo MOD

MOD significa a Melhor Opção Disponível e foi desenvolvido por mim como um pressuposto para entendermos como funciona o início de qualquer relacionamento amoroso entre dois indivíduos. Parto do pressuposto de que não nos relacionamos aleatoriamente com outro ser humano. Nossos comportamentos são baseados em escolhas e sempre escolhemos as melhores opções disponíveis para irmos em direção ao Prazer ou nos afastarmos da Dor. Sempre escolhemos com quem iremos nos relacionar. Então, o que vai determinar o envolvimento de duas pessoas numa relação amorosa? O *MOD*, ou seja, a Melhor Opção Disponível no momento para ambas as partes. Isso significa que no grupo social de ambos, eles se escolheram como as melhores opções disponíveis.

Este modelo indica que sempre estamos verificando em nosso círculo de convivência (grupo social) uma pessoa que se encaixa em nosso perfil para um relacionamento amoroso. E escolhendo essa pessoa, à denominamos de nosso *MOD*. Agora o mais importante, para você se relacionar com o seu *MOD*, ele também deverá ter lhe escolhido como a Melhor Opção Disponível. Daí a necessidade de todo o cuidado no processo de sedução, pois vamos ter que nos destacar de todos os outros homens do grupo social dela. Você deverá passar esta idéia à mulher: *"Sou único, diferente, maduro, interessante e atraente. Você precisa me conhecer melhor e vai querer ficar comigo"*.

O que determina o fato de se tornar o *MOD* de uma mulher? Vários fatores, mas os principais são quatro:

1. Estar inserido no grupo social dela;
2. Se interessar sinceramente por ela. Valorizá-la. Tratá-la de uma forma especial;
3. Despertar um forte interesse e curiosidade em lhe conhecer melhor;
4. Provocar fortes emoções e sensações de prazer nela.

Vamos examinar estes fatores mais a fundo:

1. **Estar inserido no grupo social dela:** Este fator é de suma importância. Daí a necessidade de se relacionar o máximo possível com qualquer tipo de mulher - ter uma vasta rede de relacionamentos. Também é importante que você se relacione com os amigos dela. É necessário que você se exponha, freqüente diversos lugares e quaisquer tipos de festas. Quanto mais amigas tiver, melhor será. As chances de ficar com uma garota serão mínimas se você não estiver inserido no grupo social dela. Por que? Porque como você não faz parte do grupo de amigos dela, ela ainda não confia em você, não possui referências a seu respeito e muito menos terá como avaliá-lo como um homem interessante. E exposição é tudo em se tratando de relacionamentos amorosos. Quando mais se expor, quanto mais ousado for e se destacar dentro do grupo social da garota, mais perto de se tornar o *MOD* você fica.

2. **Se interessar sinceramente por ela. Valorizá-la. Tratá-la de uma forma especial:** Este fator é muito importante pois só com ele você criará *rapport. Rapport* significa entrar dentro do mundo da garota, criando um clima de total afinidade e confiança (você aprenderá isso na próxima parte). Algo imprescindível em qualquer relacionamento humano.

3. **Despertar um forte interesse e curiosidade em lhe conhecer melhor:** Agora que você está inserido no grupo social dela e estabeleceu afinidade, você precisa despertar um forte desejo nela (atração consciente - leia mais abaixo). Você deverá demonstrar que é um homem único, diferente, de sucesso e possui poder nas mãos; que é apaixonado pela vida e pelos seus sonhos; que é maduro, seguro e autoconfiante; que é carismático e divertido; que é inteligente, sensível e romântico. Mesmo que não seja tudo isso, você deve demonstrar através de suas atitudes e estilo pessoal. Aqui é importantíssimo que você tenha congruência. Congruência significa simplesmente "fazer o que diz". Não adianta nada mostrar à ela uma imagem de um homem poderoso se você se acha um fracasso. Você estará enganando duas pessoas: *você e ela*. Portanto, muito cuidado com seus comportamentos. Não esqueça que você precisa se diferenciar de todos os outros homens que também estão inseridos no grupo social dela.

4. **Provocar fortes emoções e sensações de prazer nela:** Você já faz parte do grupo social dela, estabeleceu afinidade e confiança, despertou um forte interesse e curiosidade dela, agora você só precisa mexer fortemente com as emoções da garota (você aprenderá isso na próxima parte). É nesse ponto que ela começa a se envolver emocionalmente por você (atração inconsciente - leia mais abaixo)., consequentemente, vindo a se apaixonar.

Esses fatores determinam se você será escolhido como o *MOD* da garota e, consequentemente, se ela irá se relacionar amorosamente com você.

Teoria da atração

Há muito tempo eu venho me perguntado: "O que faz uma mulher se sentir atraída por nós?". Pensei, pensei e pensei, mas não conseguia chegar à uma conclusão. Então fui pesquisar. Li tudo que encontrei pela frente. Consegui diversos cursos de sedução americanos (por lá existem centenas deles - os americanos são viciados em sedução) e achei muita informação boa. Após isso assinei diversas listas de discussão sobre sedução - todas em inglês. Estudei muito e muito até chegar à uma conclusão. Existem duas formas de atração: Consciente e Inconsciente.

1. **Atração consciente:** Ela olha para você, o examina se é atrativo ou não e dá o veredito: Aceito ou rejeitado. Mas o que significa ser atrativo para uma mulher? Significa duas coisas: Sua aparência física e seu comportamento (personalidade) por completo. Num primeiro contato, onde ela ainda não lhe conhece por dentro, apenas por fora, ela vai julgá-lo pela aparência física. O importante nessa fase é sempre se manter o mais

atrativo possível, ou seja, estar com uma bela aparência física (bem arrumado, com roupas limpas, novas; barba feita, cabelos cortados...). Vale lembrar que aparência física é uma coisa e beleza física é outra. Nós homens julgamos as mulheres pela beleza e elas pela aparência. Após ela julgá-lo pela aparência física, começará a observar o que é mais importante para as mulheres num homem: o comportamento! Aqui entra os tradicionais traços que as mulheres querem ver num homem: Humor, contato visual, honestidade, personalidade, autoconfiança, segurança, sensibilidade (habilidade de criar uma conexão emocional/ romântica)... Recentemente li uma pesquisa que perguntava a homens e mulheres: "Nos primeiros contatos de vocês, o que mais lhe chamou a atenção no seu (a) namorado (a)?". Praticamente todos os homens falaram que era a bunda, os seios, as coxas, o rosto, os lábios... E as mulheres? A grande maioria falou que era a personalidade! Isso mesmo, a personalidade, ou seja, como ele se comportou diante dela. É nessa fase que ela fala de você para as amigas dela: "O Rafael é muito bacana. Ele tem personalidade, é divertido e seguro. E além do mais ele está sempre bem arrumado e se gosta. Vive sempre apaixonado pela vida e pelos seus projetos". Aqui você já se tornou um homem atrativo para ela. Mas ela ainda não possui uma forte atração por você. A verdadeira atração é criada a seguir...

2. **Atração inconsciente:** A atração consciente é menos importante do que a atração inconsciente, ou seja, ela pode lhe achar indesejável num primeiro contato, mas posteriormente pode começar a se sentir interessada - mesmo sem saber o motivo do interesse. Mas não esqueça de que se a mulher lhe rejeitar (atração consciente), vai ser mais difícil despertar nela uma atração inconsciente. Veja bem, eu disse mais difícil, não impossível. Nesta fase você começa a despertar sentimentos nela. E como é algo inconsciente, ela não tem qualquer controle sobre isso. Ela não pode simplesmente dizer: "Não, não quero gostar dele...". Aliás, você já escutou uma mulher dizer que não sabe porque gosta de tal homem? Ou que não sabe o que viu nele? Isso se chama atração inconsciente. É algo que ela não pode controlar conscientemente. Quer saber o que esse homem fez nela? Despertou os sentimentos dela. De alguma forma, conseguiu criar uma conexão sentimental/ romântica. É isso que devemos fazer daqui para frente. Essa é nossa arma secreta. Eu sempre brinco dizendo que antes apenas as mulheres tinham uma arma secreta que é ser sexy para o homem. Realmente uma mulher pode deixar um homem em transe sendo sexy para ele. E nós? Como podemos fazer uma mulher ficar completamente em transe? Até um tempo atrás não sabíamos como, mas agora temos a nossa arma secreta: a linguagem hipnótica.

Conclusão da teoria

A teoria da atração nos mostrou que realmente pouco importa se você não é atrativo para ela. Se despertar uma atração inconsciente, ela ficará de quatro por você. É aqui que entra aquele cara feio que namora uma linda mulher. Se passar a pensar desta forma vai ousar muito mais daqui para frente. Porque pouco importa se a mulher lhe rejeitar num primeiro contato. Você tem o poder de mexer com os sentimentos dela. Vai compreender que pode despertar uma atração inconsciente em qualquer tipo de mulher. Se conseguir isso, ela será sua e não importa se você é bonito ou feio, gordo ou magro, pobre ou rico,

baixo ou alto. Se despertar uma atração inconsciente nela, todos seus defeitos serão ignorados. O cérebro vê o que o coração quer sentir.

PARTE V
O processo de sedução rápida:
Se aproximando, criando afinidade imediata e seduzindo

"Desperte primeiro um ansioso desejo na outra pessoa. Aquele que consegue fazer isso tem o mundo inteiro aos seus pés. O que não consegue caminha solitário"
Prof. Harry Overstreet

"Quando uma pessoa é incapaz de estabelecer afinidade com outra, nenhum relacionamento significativo irá se desenvolver. A afinidade é essencial para a persuasão e para toda a comunicação."
Kevin Hogan em seu livro "Psicologia da Persuasão"

Do que as mulheres têm medo?

Em um processo de sedução, onde a mulher mal o conhece e ainda não tem confiança, ela vai demonstrar alguns medos, o que a fará ficar na defensiva enquanto o analisa. Isso é normal, pois faz parte do comportamento humano. Se nós homens temos medo de sermos rejeitados e parecermos bobos ao seduzir uma mulher, elas, da mesma forma, possuem o medo de serem machucadas fisicamente e emocionalmente por nós. Precisamos contornar esse medo das mulheres. Como*? Ganhando a confiança imediata delas*. Conseguimos isso inicialmente através do nosso atraente visual e do comportamento de carisma, segurança e autoconfiança. *Afinal, como vai querer que as mulheres se interessem por você, se se veste e se comporta como um indigente e um fracassado? Impossível. Elas vão é ficar com medo e fugir de você!* Pense nisso.

Entenda porque a sedução rápida é possível.

Alguns homens acham impossível a idéia de seduzir uma mulher desconhecida e em apenas alguns minutos, mas é perfeitamente possível. A questão é: *Em quanto tempo você costuma ser seduzido no seu dia-a-dia? Ao ver uma roupa, uma bebida, uma comida, um lindo carro, uma mulher atraente, uma linda casa ou apartamento, um celular ou computador de última geração...?* Se parar para pensar, vai ver que esse tempo é relativamente curto. A sedução é rápida por natureza. Nosso cérebro funciona muito rápido. E nas mulheres esse processo funciona de forma mais rápida ainda, pois elas são seres orientados fortemente pelas emoções.

Saiba que os melhores vendedores do mundo são treinados para apresentarem seus produtos ou serviços em apenas cinco ou dez minutos e mesmo assim conseguem efetuar a venda. Eles são altamente objetivos e falam o que o cliente quer ouvir. Mostram o que o cliente quer ver. Provocam as sensações que o cliente quer sentir. Eles são peritos nisso e sabem que podem vender qualquer coisa, em qualquer situação e para qualquer pessoa, mesmo num espaço curto de tempo. Basta apenas que sejam altamente persuasivos.

Você precisa encarar o processo de sedução como uma venda. A única diferença é que o produto que você está vendendo é você mesmo. Você sempre será um vendedor de emoções e sensações de prazer.

Reconheço que não é fácil se tornar um expert em sedução rápida, mas com treino você vai se tornar um. Alguém capaz de seduzir e mexer com qualquer tipo de mulher e em qualquer situação.

Abaixo vamos ver o passo-a-passo do processo para se aproximar e seduzir uma mulher desconhecida.

Tempo total:

- *Deve ser uma interação rápida.*
- *O contato inicial não deve passar de 30 min. Com certeza você deve marcar algo para depois e daí usar o tempo que for necessário para terminar a sedução).*
- *Ótima em situações do dia-a-dia: na rua, supermercado, no ônibus, no shopping, no trabalho, na faculdade, no metrô, no curso...*

Objetivos:

1. *Abordar uma garota atraente e desconhecida;*
2. *Conhecê-la;*
3. *Despertar um forte desejo nela;*
4. *Conseguir o telefone, e-mail;*
5. *Marcar um encontro;*
6. *Se tornar o MOD para ela.*
7. *Ficar com ela;*
8. *Transar com ela (caso aja forte interesse de sua parte, prossiga...);*
9. *Conhecê-la melhor saindo mais vezes;*
10. *Namorá-la.*

Lembro que o grande objetivo do processo sedução rápida é propriamente isso mesmo, ou seja, seduzi-la rapidamente. Não quer dizer que precisamos ficar com ela na mesma hora. O processo até ficar com ela e posteriormente levá-la para cama pode ser mais demorado. E isso vai depender de cada tipo de mulher e situação. Mas precisamos ter em mente que nosso objetivo é seduzi-la rapidamente, despertando um forte desejo em nos ver novamente.

Agora o mais importante: ***fique longe das boates e bares noturnos***. Nesses lugares as mulheres costumam estar em estados visuais, ou seja, geralmente vão julgá-lo pela sua aparência, e além do mais você vai beber e não conseguirá "raciocinar" direito para pensar em espelhamento, *rapport*, padrões e todos os detalhes do processo de sedução rápida.

Prefira lugares do seu dia-a-dia como filas, ônibus, metrô, restaurantes, shopping, lojas, rua, e etc. Mas claro, se quiser experimentar o processo de sedução rápida na noite, fique a vontade.

Resumo do processo:

1) PREPARAÇÃO

- ESTEJA NUM ÓTIMO ESTADO MENTAL E DE APARÊNCIA;
- SELECIONE UMA GAROTA QUE VOCÊ SE SENTI REALMENTE ATRAÍDO
- PENSE NUMA ÉPOCA QUE SE SENTIA TOTALMENTE FELIZ, SEGURO E CONFIANTE.
- ENTRE NUM ESTADO MENTAL DE BRINCALHÃO, CARISMÁTICO, OUSADO E CONFIANTE.
- ENTRE NUMA FISIOLOGIA DE PODER, CONFIANÇA E SEGURANÇA
- FIQUE PRONTO PARA O ATAQUE;
- TOQUE A SUA MÚSICA PREFERIDA NA MENTE + FOCALIZE SEU OLHAR PARA UMA PARTE DA GAROTA (OLHOS, SEIOS, BUNDA...) + DIGA PARA SI MESMO: "ESTA ESTÁ NO PAPO. VOU ME DIVERTIR!!"
- FOCALIZE O RESULTADO. SUA MENTE DEVE ESTAR FOCALIZADA NO SUCESSO. PENSE QUE ELA VAI ADORAR LHE CONHECER. IMAGINE BEIJANDO A GAROTA E COMO ISSO SERIA MARAVILHOSO.

2) APROXIMANDO E CRIANDO INTERESSE NELA

- DIGA OLÁ; PERGUNTE UMA INFORMAÇÃO
- COMENTE SOBRE ALGUMA COISA QUE ESTEJA OCORRENDO (OU SITUAÇÃO, TEMPO, UM LIVRO OU REVISTA QUE ELA/ OU VOCÊ ESTEJA LENDO...)
- PEÇA OU OFEREÇA AJUDA EM ALGUMA COISA
- SE AUTO-APRESENTE ENQUANTO FAZ CONTATO NOS OLHOS
- DESCUBRA ALGUMA COISA AO REDOR DE VOCÊ MESMO, EXPRESSE SEUS SENTIMENTOS SOBRE A SITUAÇÃO
- DIGA ALGO ENGRAÇADO: FAÇA ELA RIR

3) IDENTIFICANDO A GAROTA

- FAÇA PERGUNTAS DE FINAL ABERTO: "O QUE?", "QUAL?", "COMO?", QUANDO? POR QUE?;
- OBSERVE A POSTURA CORPORAL; MOVIMENTO DO CORPO; GESTOS, DIREÇÃO DOS OLHOS; PREDICADOS; SISTEMA REPRESENTACIONAL; MENSAGENS NÃO-VERBAIS

4) ESPELHANDO (RAPPORT)

- VERIFIQUE O ASSUNTO QUE ELA GOSTA MUITO E FALE SOBRE ISSO -> AFINIDADE INSTANTÂNEA;
- COPIE A POSIÇÃO DO CORPO; TOM DE VOZ, RITMO, VELOCIDADE, RESPIRAÇÃO, ENQUANTO FALA COM ELA USANDO OS MESMOS PREDICADOS DO SISTEMA REPRESENTACIONAL...;

- MUITA ATENÇÃO COMO ELA RESPONDE A VOCÊ. TENTE MUDAR A POSIÇÃO DO SEU CORPO (QUE DEVE SER A MESMA DELA) PARA VER SE ELA LHE ACOMPANHE (SINAL QUE AGORA VOCÊ ESTÁ INFLUENCIANDO ELA);
- FEEDBACK: OBSERVE AS SENSAÇÕES/ RESPOSTAS DELA E CONSEQUENTEMENTE MODIFIQUE SUA APROXIMAÇÃO . TENHA FLEXIBILIDADE.

5) CONDUZINDO (USO DE PADRÕES)

- FOCALIZE A ATENÇÃO DELA PARA SUAS PALAVRAS;
- CONSIGA DELA UMA SENSAÇÃO DE SEGURANÇA, CONFORTO E CONFIANÇA.
- FAÇA COM QUE ELA IMAGINE;
- AFIRMAÇÕES: CONFIANÇA ILIMITADA DO QUE ESTÁ DIZENDO;
- BOA TONALIDADE DE VOZ NOS COMANDOS (TONALIDADE DESCENDENTE), VOZ SEDUTORA E BOA DICÇÃO: TREINE ;
- FRASES EVASIVAS + COMANDOS VERBAIS + DESCRIÇÃO DO ESTADO DESEJADO = COMANDOS EMBUTIDOS (SCRIPTS)

6) LINKANDO (USO DE ÂNCORAS)

- CONECTE-SE NAS EMOÇÕES E SENSAÇÕES QUE ELA ESTA SENTINDO AO IMAGINAR O QUE VOCÊ ESTÁ DIZENDO;
- USE PADRÕES VERBAIS DE CONEXÃO (AGORA...COMIGO...) E COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL (GESTOS - TOQUES)

7) FINALIZANDO

- PEGUE INFORMAÇÕES PESSOAIS, NOME, TELEFONE, EMAIL;
- CONVIDE PARA ALMOÇAR, CAFÉ, OU UM ENCONTRO;
- CONVIDE PARA IREM A ALGUM LUGAR;
- DE UM BEIJO DE DESPEDIDA;
- FIQUE E TRANSE COM ELA (SE CONSEGUIR)

8) AUTODEFESA

- CAIA FORA SE A GAROTA NÃO AGRADAR;
- ENCARE ISSO COMO ALGO NORMAL E ACEITE O "NÃO" COM SORRISO;
- MOSTRE QUE NÃO FICOU CHATEADO POR ISSO, POIS ELA QUE SAIU PERDENDO
- "EU NUNCA ME SINTO REJEITADO. APENAS VERIFICO SE A GAROTA TEM BOM GOSTO"
- "FICAR COMIGO É A MELHOR OPÇÃO QUE ELA POSSUI"

O passo-a-passo do processo:

1. **Esteja em um ótimo visual e num estado mental de poder:** Visualmente você já sabe como proceder, mas mentalmente talvez não. Para muitos homens não é tão simples quanto ficar atrativo visualmente e muitos acham impossível à idéia de se tornarem autoconfiantes e seguros rapidamente.

Então vou lhe ensinar alguns truques para ganhar autoconfiança, segurança e poder - é muito importante que você pratique as sugestões propostas abaixo, pois só assim você conseguirá reprogramar seu inconsciente - caso você não saiba, é o fator causador da sua inibição, falta de segurança e confiança. Bom, vamos aos exercícios:

- Volte no tempo e relembre uma época onde se encontrava num estado de confiança, segurança e poder, onde podia fazer o que quisesse sem ter medo. Nessa época você teve coragem para se expor e ousar. E, como esse comportamento foi bem sucedido para sua vida. Observe o que você vê, o que você fala, qual o tom de voz, o que você sente. Fique alguns minutos revivendo esse sentimento de poder e prazer. Entre nesse estado agora, onde tem certeza absoluta do sucesso.

- Aja naturalmente, pensando que a garota vai gostar de você. Constantemente as pessoas fazem o que você espera que elas façam. Vou repetir: *Constantemente as pessoas fazem o que você espera que elas façam.* O pai do uso de padrões de linguagem hipnótica, o hipnoterapeuta Dr. Milton Erickson sempre falava isso. Se agir de uma forma natural e esperando um retorno positivo, ela vai agir como você espera. Agora, se agir de uma forma insegura, esperando que a garota vá lhe rejeitar, adivinha o que vai acontecer? Ela vai perceber a insegurança e nervosismo em você e também ficará insegura e com medo, consequentemente, não vai lhe dar papo. E sempre mantenha em mente que as mulheres não gostam de homens inseguros, inibidos, preocupados, nervosos e com falta de autoconfiança. Aliás, não só as mulheres, mas todas as demais pessoas. Ninguém se sente bem do lado de alguém assim. Lembre-se disso!

- Procure ser uma pessoa carismática, que conversa e brinca com qualquer tipo de pessoa. Aproveite o seu dia-a-dia para puxar papo com pessoas desconhecidas e verá que esse novo hábito aumentará o seu nível de autoconfiança, segurança e desinibição.

- Vá para um badalado shopping de sua cidade e sente-se num banco, preferencialmente perto de uma famosa loja de *grife* feminina. Repare nas mais lindas mulheres que estão acompanhadas. Agora repare nos homens que estão com elas. Como eles se vestem, como eles falam, como eles se comportam e como eles se movem? Você vai ver que eles têm algo em comum: Nem sempre são tão atraentes quanto a mulher e possivelmente são até mais feios que você, mas possuem atitude, ou seja, se movem, se comportam e se vestem como homens poderosos. São seguros e autoconfiantes. Afinal, estar do lado de uma linda mulher exige isso mesmo, muita autoconfiança e segurança. Agora quero que você passe a agir como se fosse um desses homens. Imite-os e veja como isso o deixa mais

poderoso. Note que desta forma as mulheres vão lhe olhar de uma forma diferente. Você duvida disso? Então experimente e veja por si só.

- Pense assim: "Bom, eu quero mostrar para mim mesmo que sou um homem capaz, que se comporta da forma que eu desejo e jamais posso ter medo das mulheres. Tenho medo é de me tornar um covarde e fracassado como vários amigos meus que fogem das mulheres. Vou me expor e ousar muito daqui para frente - e não só com mulheres, mas em todos os aspectos da minha vida. E quero apenas me divertir com a sedução e me tornar cada vez melhor nessa brincadeira, "pegando" as gatas que eu desejo!"

- Tenha uma grande curiosidade em conhecê-la melhor. Pense assim: "Será que aquele avião é tudo isso mesmo? Ou será que é só beleza externa? Será que ela também é linda por dentro? Bom, vamos ver..." Pensando assim você não vai se sentir intimidado com a beleza dela. Ficará tão curioso em conhecê-la melhor que nem lembrará de ficar inseguro.

- Assim como qualquer coisas que as pessoas fazem, a timidez exige um processo mental específico e não é uma tarefa fácil. Geralmente os homens tímidos em relação as mulheres *não acham que elas vão gostar deles*. Isso é um processo e você precisa criar essas sensações desagradáveis dentro da sua mente para se sentir tímido e agir desta forma. Bom, eu disse que você cria, pois você não nasceu assim. Ninguém é tímido por natureza, apenas age assim por tanto tempo que desenvolveu um condicionamento. Como mudar isso? Simplesmente invertendo o processo mental, ou seja, *achando que a garota vai gostar de você*. Parece fácil demais, mas nosso cérebro é assim mesmo, rápido e manipulável por nós mesmos.

- Se dissocie da situação, ou seja, veja na sua mente uma cena de você conversando naturalmente com a garota, e tudo ocorrendo perfeitamente. Se você se ver em uma situação de maneira *dissociada*, olhando a si mesmo, a sensação de desconforto ficará bastante *reduzida*. Modelei essa técnica de um amigo meu e ele nada sabia de PNL. Através de algumas perguntas descobri que ele usa esta técnica para ganhar autoconfiança e se aproximar de lindas mulheres.

- Toque uma música na sua mente. Isso é uma poderosa âncora (você aprenderá mais tarde). Pegue uma música que você gosta muito e que o deixa para cima e toque-a em sua mente. *Sinta-se feliz e motivado para agir!*

- Agora vamos usar outra âncora: Levante-se e pense em uma época em que você se sentia totalmente confiante, quando sabia que poderia fazer qualquer coisa que quisesse. Ponha seu corpo na mesma fisiologia que estava então. Fique num estado totalmente de confiança. Relembre como você foi ousado e como isso lhe trouxe resultados positivos para sua vida. No auge dessa

sensação , fecha a mão direita e diga "Sim!", com força e certeza. Repita isso várias vezes com diferentes recordações de situações onde você foi totalmente confiante, seguro e ousado. Você criou uma poderosa âncora (um gatilho mental para as sensações de poder, segurança e autoconfiança) e a partir de agora toda vez que fechar fortemente a mão direita e falar com firmeza "Sim!", entrará num estado mental de poder. Duvida? Teste agora.

- Vamos usar outra poderosa ferramenta da PNL - **O método Swish.**
  Passo 1: Identifique o comportamento que quer mudar. Em seguida faça uma representação interna desse comportamento (pense na pista de acesso que leva você a adotar este comportamento), e de como você o vê através de seus próprios olhos (de forma associada). Pode ser uma imagem de você se sentindo "travado" ao tentar falar com uma mulher. Quebre o estado e pense em algo diferente.

  Passo 2: Uma vez tendo uma cena clara do comportamento que quer mudar, você precisa criar uma representação diferente, uma figura (imagem) de como você seria se fizesse a mudança desejada, e o que essa mudança significaria para você. Pode ser uma imagem de você falando normalmente com a garota, mais controlado, confiante e não tendo mais este comportamento indesejável. Para ser atrativa e motivadora esta figura deve ser dissociada (você olhando a si mesmo). Uma imagem associada vai lhe dar a impressão de que já fez a mudança e não será motivadora. Agora quebre o estado e pense em outra coisa.

  Passo 3: Pegue a imagem do comportamento indesejável (passo 1) e torne-a maior e mais luminosa. Do lado dessa imagem, coloque um quadro pequeno e escuro de seu novo comportamento (passo 2). *Agora pegue a imagem grande e luminosa, que contém a limitação e torne-a pequena e escura, ao mesmo tempo que torna sua nova auto-imagem maior e mais luminosa. A velocidade é essencial. Certifique-se que a antiga imagem desaparece enquanto a nova cresce.* Pode ser útil imaginar ou emitir realmente um som que representa essa mudança: *"Swish!".* Deixe que esse som represente a empolgação de estar se tornando uma nova pessoa. Limpe a tela e repita por mais cinco vezes rapidamente.

  Passo 4: Quando estiver satisfeito teste o resultado. Pense na pista que leva você a adotar este comportamento (passo 1). Ela ainda provoca a mesma reação? Na próxima vez que se encontrar na mesma situação, procure adotar o novo comportamento. Essa técnica demonstra que podemos mudar rapidamente nossas representações internas sem dor e estresse.

- Outra variação do método *Swish* é imaginar um alvo de estilingue em sua frente. Entre os dois postes está a cena do comportamento indesejável. Coloque no estilingue uma cena pequena de como quer ser. Depois,

mentalmente, olhe essa pequena imagem ser puxada mais e mais para atrás até que o estilingue esteja esticado ao máximo. Então, solte. Veja como ela explode bem através da cena antiga na sua frente, dentro de seu cérebro. Diga ainda a palavra *"Swish!"* quando soltá-lo. Se fez isso na maneira correta, quando soltar o estilingue, a cena deverá vir para você tão rápida que a sua cabeça a revive.

ü Agora vamos usar a **Remodelagem de seis etapas.**
Etapa n.º 1. Escolha o comportamento ou sentimento de que não gosta. No nosso caso é o comportamento indesejável de nos sentirmos bloqueados para falar com uma mulher atraente e desconhecida. Escolha algo específico (X) e depois pense "naquele seu lado que o faz fazer X".
Etapa n.º 2. Inicie uma conversa com esse seu lado. Primeiro vá para dentro de si mesmo e peça desculpas a esse seu lado por não lhe ter dado a devida importância antigamente. Diga-lhe que agora percebe que ele deseja fazer algo importante e *positivo por você,* ao fazer X, mesmo que ainda não saiba exatamente qual seja esse propósito positivo. Quanto mais delicado e educado você for com esse seu lado, mais ele estará receptivo para se comunicar com você.

Agora, feche os olhos e faça em silêncio a seguinte pergunta: *"Será que este meu lado que me faz fazer X estaria disposto a se comunicar agora comigo, de maneira consciente?"* Após ter feito a pergunta, observe o que vê, ouve ou sente. Isso pode parecer estranho, mas não há problema; apenas observe o que acontece. Geralmente, recebemos vários sinais do nosso lado inconsciente: a imagem de uma pessoa ou de um animal que sacode a cabeça, uma cor ou uma forma, sons ou palavras. Muitas pessoas sentem uma sensação no corpo - um repuxamento na espinha, calor nas mãos ou no rosto, um aumento dos batimentos cardíacos, ou algo diferente.

Talvez você sinta algum aspecto da antiga reação em relação ao problema. Por exemplo, talvez sinta um ponto de tensão no estômago ou um aperto no coração. Alguns sinais são tão específicos e surpreendentes que *sabemos* imediatamente que há um outro lado nosso que está se comunicando conosco. Às vezes, o sinal pode se parecer com os nossos pensamentos e imagens normais. Assim que conseguir obter um sinal, pare para *agradecer ao seu lado por estar se comunicando.*

Como a remodelagem funciona com os lados "inconscientes" das pessoas, é muito importante que o sinal seja tal que *não possa* ser repetido através de um esforço consciente. Isso lhe dará a certeza de que não está enganando a si próprio. Tente imitar conscientemente o sinal que recebeu. Se não for possível, o sinal é válido, e você pode passar à etapa seguinte. Se *for possível* repetir o sinal, diga simplesmente ao seu lado interior: "Para que eu possa ter certeza de que estou me comunicando com você, preciso receber um sinal

que esteja realmente fora do meu controle. Como consegui repetir o sinal que você acabou de me enviar, por favor escolha um outro que eu não consiga repetir", e espere por uma nova resposta. A cada vez que o lado interior se comunicar, agradeça-lhe a resposta - mesmo que ainda não a compreenda bem.

O que quer que veja, ouça ou sinta como resposta à sua pergunta, é necessário saber o que significa o sinal - quando o lado que está se comunicando está dizendo "sim" ou "não". Você deve ir para dentro de si mesmo e perguntar: *"Para que eu possa saber exatamente o que você quer dizer, se isto é um sim, se está disposto a se comunicar comigo em nível consciente, por favor aumente o sinal"* (luminosidade, volume ou intensidade). *Se você quer dizer não, que não está disposto a se comunicar, por favor diminua o sinal"* (luminosidade, volume ou intensidade).

Normalmente, o sinal deve aumentar ou diminuir, e não importa qual seja a resposta. Se o seu lado interior mandar um sinal de que não deseja se comunicar, *ainda assim é um tipo de comunicação.* Quase sempre, esta mensagem quer simplesmente dizer que existe um tipo de *informação* que esse seu lado não quer comunicar, e nesse caso não há necessidade de comunicação.

Etapa n.º 3. Separar o comportamento da intenção positiva. Este é o momento de distinguir entre o comportamento ou reação do lado interior e o seu *objetivo ou intenção positiva. É* importante lembrar que partimos do princípio de que, mesmo que o lado interior esteja fazendo algo de que não gostamos, ele o está fazendo com *algum propósito positivo importante.*

Vá para dentro de si mesmo e pergunte a esse seu lado: *"Você está disposto a me informar o que há de positivo quando me faz fazer X?"* Ele pode lhe responder com o mesmo sinal de sim ou não criado na etapa n.º 2.

Se seu lado interior disser que sim, agradeça-lhe e pergunte-lhe se deseja esclarecer o motivo. Se ele disser não, agradeça-lhe também e diga-lhe que você está partindo do princípio de que ele deve ter suas razões para não lhe esclarecer o motivo agora. Então, pode passar à etapa n.º 4, mesmo que não saiba conscientemente qual a intenção positiva.

É muito importante *não* tentar "adivinhar" os motivos do lado interior, achando que sabe o que ele está querendo nos dizer. A remodelagem nos fornece um meio de obter a resposta *diretamente do lado interior.* Se não tiver certeza do que ele está dizendo ou mostrando, pode usar o sinal de sim ou não para saber. Por exemplo, pudesse dizer mentalmente: "Acho que sua intenção positiva é me ajudar a ser bem-sucedido. Por favor, dê um sinal de sim, se for verdade, ou de não, se eu estiver enganado". Cada pessoa recebe

mensagens que são válidas apenas para ela e que podem ser completamente diferente das mensagens recebidas por outras pessoas.

Se receber um "propósito positivo" que não lhe agrade ou lhe pareça negativo, agradeça ao seu lado pela informação. Em seguida, pergunte: "O que quer fazer por mim de positivo com essa atitude?" Continue a fazer esta pergunta até obter um propósito positivo com o qual esteja de acordo.

Até aqui, chamamos o seu lado interior de "o lado que faz você fazer X". Agora, passaremos a chamá-lo "o lado que quer Y", pois estaremos reconhecendo e aceitando sua intenção positiva.

Etapa n.º 4. Descobrir novos comportamentos ou reações. Peça mentalmente ao seu lado que use o sinal de sim/não para responder à seguinte pergunta: *"Se houvesse outras maneiras que você* (o lado que quer Y) *achasse positivas, gostaria de usá-las?"* Se seu lado interior compreender o que você está dizendo, sua resposta será sempre sim. Você está lhe oferecendo *melhores* opções para conseguir o que deseja, *sem eliminar a sua antiga maneira de agir.* Se obtiver uma resposta negativa, isso significa apenas que o lado não entendeu o que você está lhe oferecendo. Neste caso, explique-lhe de maneira mais clara, para que ele possa entender e concordar.

Agora, pare um instante para perceber o seu lado criativo. Todos nós temos um lado criativo. É importante esclarecer que não estou falando de criatividade artística. Trata-se apenas do nosso lado que descobre uma nova maneira de distribuir os móveis ou imagina uma maneira diferente de se divertir. Se preferir usar uma palavra diferente no lugar de criativo, perfeito. Qualquer que seja o nome que você lhe dê, esse seu lado vai gerar maneiras alternativas de satisfazer a intenção positiva.

Vá para dentro de si mesmo e peça ao seu lado que quer Y que *"Entre em contato com o lado criativo e diga-lhe qual é sua intenção positiva, para que ele possa entender".* Depois, convide seu lado criativo a participar, da forma que esses lados mais gostam de fazer: *"Assim que entender qual é a intenção positiva, por favor comece a criar outras possibilidades para atingir esse propósito e as comunique ao lado que deseja Y".* Algumas dessas possibilidades não vão funcionar, outras talvez funcionem em parte, enquanto outras funcionarão às mil maravilhas. A função do lado criativo é examinar rapidamente as possibilidades, de forma que o outro lado possa escolher a que julgar mais conveniente. *"O lado que deseja Y poderá então selecionar novas maneiras tão boas ou melhores do que X para alcançar o seu propósito positivo. A cada vez que selecionar uma escolha melhor, ele me fará um sinal de sim, para que eu saiba."*

Quando tiver recebido três sinais positivos, pode passar à etapa seguinte. Agradeça tanto ao seu lado criativo quanto ao lado que deseja Y a ajuda que acaba de receber, mesmo não sabendo conscientemente quais são suas três novas opções.

Etapa n.º 5. Comprometimento e teste do processo. Pergunte ao lado que deseja Y: *"Você está realmente disposto a usar essas novas opções nas situações apropriadas, para descobrir como elas vão funcionar?"* Peça ao lado que responda com o sinal de sim ou não. Se a resposta for sim, passe à etapa n.º 6. Se for não, descubra qual é a objeção. Talvez tenha de voltar à etapa n.º 5, para obter novas opções que satisfaçam à objeção.

Etapa n.º 6. Verificação da ecologia interna. O lado que deseja Y está satisfeito, pois tem três novas opções. Agora, pergunte mentalmente aos seus *outros* lados: *"Algum de vocês tem alguma objeção quanto às novas opções?"* Se não receber nenhum sinal interior, o processo está completo.

Se receber algum sinal - seja vendo, ouvindo ou sentindo algo dentro de você -, é preciso saber se é uma objeção real ou se simplesmente um lado seu está empolgado por ter novas opções. Diga: "Se tiver alguma objeção, por favor *aumente* o sinal de sim; se não tiver objeção, *diminua-o,* para que se torne um não. "Se houver um lado com objeção, você poderá retomar o processo de Remodelagem em Seis Etapas com o novo lado *e* com o lado que deseja Y, para encontrar três novas opções que satisfaçam as intenções positivas de *ambos os lados.*

Se receber vários sinais de objeção, volte à etapa n.º 2 e peça a *todos* os seus lados que tenham objeções que formem uma "comissão" que irá identificar as intenções positivas de cada um dos lados e selecionar novas opções dentre as geradas pelo lado criativo. É importante ter certeza de que cada uma das novas opções satisfaça *todos* os lados em questão. Um consenso, ao invés de um voto por maioria, resultará numa mudança duradoura e tranqüila. A partir do momento em que *todos* os lados estejam de acordo, você irá automaticamente agir de maneiras novas e mais eficientes.

- **Vamos transformar frustração em flexibilidade.**

  1.Situação com Poucos Recursos. Descubra uma situação no passado em que seu desempenho não lhe oferecia tantos recursos quanto você gostaria. Primeiro, volte à situação o tempo suficiente para ter consciência do que está sentindo. Depois rotule suas sensações. Dê-lhes nomes como "confuso" "assustado", "ansioso", "inibido", "atordoado", "amedrontado" etc.

  2.Posição de Observador. Agora, destaque-se do evento e, confortavelmente, se observe comportando-se como se comportou na época.

Enquanto assiste o filme, você estará colhendo informações, tanto consciente quanto inconscientemente.

3.Escolha a Sensação. Ao assistir esta cena, pergunte a si mesmo que emoção ou sensações gostaria de estar experimentando naquele contexto e rotule esta sensação, talvez, de "firme", "poderoso","seguro", "calmo", "excitado", "autoconfiante", etc.

4.Reveja Novos Comportamentos. Mantendo esta emoção positiva em mente, olhe e veja você se comportando naquela cena de diversas maneiras que poderiam lhe dar a sensação desejada. Não se apresse, e veja-se, naquela situação, comportando-se pelo menos de três maneiras que sejam diferentes de como agiu no passado, fazendo com que pelo menos uma de suas opções seja ousada e divertida alguma coisa que não lhe teria ocorrido no passado. Você não precisa ter que fazer isso, só pensar já vai torná-la mais flexível. Ensaie variações de cada um deles e os corrija adequadamente. Leve o tempo que for necessário para ir até o fim.

5.Ensaie Novos Comportamentos. Agora, associe-se ao comportamento que pensou primeiro e imagine que está naquela situação, comportando-se daquela maneira, de modo a ter consciência de suas sensações. Quão intensamente este comportamento cria a emoção que você deseja? Agora, deixe de lado estas opções, e entre no segundo comportamento, experimentando-o e conferindo-lhe a intensidade da emoção que deseja.

6.Compare Opções. Qual dessas duas opções lhe dá a emoção mais forte, ou parece ser a melhor delas? Codifique-a como a líder atual e deixe-a de lado. Agora entre na opção final de novo, conferindo a intensidade da emoção criada. Compare esta opção com a líder e escolha a que preferir. Se nenhuma das três for satisfatória, volte atrás para criar mais outras opções, até ter uma de que realmente goste. Depois de escolher a sua nova opção preferida, ouça uma voz interior entusiasmada dizendo, "É esta que vou usar".

7.Planejamento Futuro. Agora, automatize esta nova opção pensando em uma pista exterior que estará presente no início da situação. Por exemplo, se a situação for falar em público, a pista poderia ser ver um grupo sentado e esperando que você fale, ou um pódio à sua frente. Se escolher abordar uma garota atraente, a pista pode ser ver esta garota. Se escolher falar com o patrão, a pista pode ser ver ou ouvir esta pessoa. Se escolher tratar com um cliente zangado por telefone, a pista é ouvir o tom de zanga do outro lado da linha. Primeiro, imagine a pista e depois coloque-se na situação comportando-se da nova maneira que escolheu, para deixar programado este novo comportamento.

Antes de pegar no sono à noite, rode um filme do seu dia e das suas atividades diárias. Pare quando chegar em uma cena em que seu comportamento o satisfaça plenamente. Reveja a cena para colher informações sobre o que aconteceu e quais eram as suas metas e intenções. Depois, repasse o filme com você se comportando do jeito que o satisfaça, um jeito que lhe permita melhores resultados. Ajuste a cena até encontrar o comportamento certo. Em seguida, veja ou ouça uma pista que irá encontrar no seu ambiente exterior e imagine-se naquela situação, agindo segundo este novo comportamento. Com este processo, você estará criando um comportamento novo e mais cheio de recursos para o futuro.

É uma forma de rever constantemente suas ações e mudar os comportamentos que não lhe servem. Ele transforma o que você pode ter considerado como fracasso em feedback. Feedback sobre mudanças e melhorias que você pode fazer.

Fazer diariamente esta revisão do jeito que acabei de descrever, vai lhe dar um sentido incrível de auto-satisfação um excelente estímulo para a autoconfiança.

ü **Agora vamos trabalhar com as vozes interiores geradoras de auto-sabotagem.**
Silencie sua mente, ela que é responsável pela auto-sabotagem e consequentemente pode lhe colocar num estado de fracasso. Não se pré-ocupe com pensamentos negativos. Quando vier aquelas vozes focalizando o que não vai dar certo na aproximação, fale internamente: "Cala a boca! Agora eu que estou no comando!" Verifiquei que o travamento que temos, quando não conseguimos fazer algo, é causado pelos nossos pensamentos negativos. Quanto mais pensar nas coisas que podem não dar certo, pior será e mais travado ficará. Então: *Apenas pense no que vai dar certo!* Pense em como será bom você estar abraçado com aquela gata, a beijando e posteriormente fazendo sexo com ela. Isso é êxtase puro meu amigo, vai lhe dar poder para agir!

ü Sente-se confortavelmente e feche os olhos. Volte em uma época e um lugar em que você realmente queria ter abordado uma mulher, mas se sentiu travado, inibido e com medo. Localize de onde vem a voz de sua mente - aquela que diz coisas estúpidas desse tipo: "Não faça isso"; "Não vai dar certo"; "Ela não vai gostar de você"; "Não banque o bobo"; "Não fale com ela" ; "Isso é errado". Deixe que ela continue e aumente o volume. Até que o deixe bem louco. Você vai fazer isso muito bem pela última vez até não conseguir mais. Agora, em vez de visualizar o que aconteceu do ponto de vista em que fez se sentir péssimo e travado, comece a passar as lembranças de frente para trás. Seja capaz de ouvir a voz em sua mente rebobinar como um gravador. Ande para trás, para trás e faça com que tudo seja rebobinado

como um filme rodando para trás em um videocassete. Movimente-se para trás e antes dos acontecimentos começarem. Adicione uma outra voz dentro da sua mente e que diga: "Ooooooooooooótimo". Sinta, agora, você ficando totalmente excitado com a garota e completamente louco para beijá-la. Diga dentro de sua mente enquanto olha para a garota: "Esta está no papo!"

- Lembre-se de uma situação específica em que notou que uma voz interior estava sendo crítica ou fazendo comentários depreciativos a seu respeito. Primeiro, coloque-se de volta naquela situação e reviva-a rapidamente. Ao se recordar da experiência, preste especial atenção àquela voz crítica. A voz pode ser alta ou baixa, rápida ou lenta. A tonalidade da voz pode ser sarcástica ou estridente. Observe sua reação emocional ao ouvir a voz.

  Agora, experimente com diferentes tonalidades. Observe o que acontece se a velocidade da voz aumentar ou diminuir como se você estivesse mudando as rotações de uma vitrola. Faça a voz soar como personagens de desenhos animados, pode ser do tipo Pato Donald, ou como uma gravação computadorizada.

  Tente torná-la brincalhona ou incrivelmente sedutora. Observe como sua reação emocional muda quando você muda a velocidade, tonalidade e ritmo da voz, mesmo que as palavras continuem as mesmas.

- **Resignificando Sua Voz interior**
  1.Voz Crítica. Pense em uma situação em que sua voz interior o criticou. Coloque-se novamente nesta situação e ouça atentamente os sons emitidos pela voz, o tom, ritmo e tempo em que ela pronuncia as palavras.

  2.Intenção Positiva. Pergunte a esta voz, "Qual a sua intenção positiva?" ou, "O que quer para mim criticando-me assim?" e depois ouça o que a voz diz. Continue perguntando até concordar totalmente com a intenção positiva que ouvir.

  3.Reconheça e Agradeça. Reconheça a intenção positiva, concorde com ela e agradeça à voz por isto.

  4.Peça à Voz que Se Junte a Você na Busca de Alternativas. Pergunte, "Se houver outras maneiras de realizar esta intenção positiva que sejam tão boas ou melhores do que aquilo que você está fazendo, estaria interessada em tentá-las?" Espere um "sim" redondo como resposta.

  5.Parte Criativa. Peça a uma parte criativa de si mesmo, ou uma parte que planeje ajudá-lo, que gere muitos comportamentos possíveis. A voz escolherá os três melhores, os que ela gostar e acreditar que irão funcionar tão bem, ou melhor, do que o atual.

6.Planejamento Futuro. Imagine colocar em prática, ativamente, um de cada vez, na situação adequada, para descobrir como funcionam. Se algum não funcionar como esperado, volte à Etapa 5 para gerar mais opções. Quando você tiver três novas opções que ambos gostarem, pergunte à voz se estará disposta a usar de verdade uma ou mais dessas possibilidades nas situações apropriadas.

Quando estiver fluente neste processo, você pode passar rapidamente pelas etapas, desde que tenha o cuidado de preservar a função de cada uma delas.
Por exemplo, se uma voz tiver um bom conselho, mas você não gostar de ouvi-lo porque o tom é sarcástico e grosseiro, você pode dizer, "Aprecio o que tem para me dizer, mas garanto que preferiria ouvi-lo se usasse um tom de voz mais suave e gentil, como a dos meus amigos. Está disposto a isto?"
Se uma voz nota todos os seus erros assim que ele ocorrem, você pode dizer, "Você conhece muito bem os tipos de erro que costumo cometer nesta situação. Gostaria de atuar como um ponto amigo e me dizer com antecedência o que fazer, para que eu possa ter sucesso com mais freqüência?"

ü Usaremos agora o **O Círculo de Excelência:**
1.Reviver a Confiança. Fique de pé e se permita lembrar de uma época em que você se sentia muito, muitíssimo, confiante e seguro. Reviva esse momento, vendo o que você viu e ouvindo o que ouviu.

2. Círculo de Excelência. Sentindo a confiança surgir em você, imagine um círculo colorido no chão em torno dos seus pés. De que cor gostaria que fosse o seu círculo? Gostaria que ele tivesse também um som, um zumbido suave, indicando como ele é poderoso? Quando esta sensação de confiança estiver no auge, saia do círculo, deixando o que está sentindo lá dentro. Isto é uma solicitação incomum, mas que você pode realizar.

3.Selecionar Pistas. Agora pense em uma época específica no seu futuro em que você vai precisar ter essa mesma sensação de confiança. Veja e ouça o que estará ali momentos antes de precisar se sentir confiante. A pista pode ser olhar para uma linda mulher.

4.Fazer a Ligação. Assim que estas pistas estiverem claras na sua mente, entre de novo no círculo e torne a sentir aqueles sensação. Imagine a mesma situação se desenrolando à sua volta no futuro, com os sentimentos de autoconfiança totalmente à sua disposição.

5.Verificar os Resultados. Agora saia novamente do círculo, deixando lá dentro as sensações de autoconfiança. Do lado de fora, aguarde um pouco e pense de novo no que está para acontecer. Verá que automaticamente se

lembra daquelas sensações. Isto significa que você já se programou anteriormente para este acontecimento futuro. Está se sentindo melhor em relação a ele, e ele ainda nem aconteceu. Quando chegar a hora, você vai se ver reagindo com muito mais autoconfiança.

- Se não conseguir realizar nenhuma das técnicas acima, então não pense em nada, apenas aja. Simplesmente: *faça agora!* Essa técnica pode parecer a coisa mais estúpida que você já ouviu na vida, mas se experimentar verá que não é, e realmente funciona (essa é a estratégia dos "caras-de-pau" que se aproximam de todas. Se perguntar a eles, verificará que não estão nem aí para as conseqüências. *Eles não pensam em nada, simplesmente agem*).

  Aqui temos uma grande curiosidade: Lembra quando você tomou um porre e começou a se "soltar" e de repente começou a chegar e conversar com as mulheres naturalmente? O que aconteceu? Você simplesmente agiu sem pensar nas conseqüências. O álcool silenciou sua mente e você simplesmente não ficou pensando no que não poderia dar certo. Fácil não? Podemos usar o mesmo processo mental, mas estando sóbrios. Nosso cérebro é menos esperto do que você imagina e controlá-lo é tarefa fácil, rápida e indolor!

Bom, agora que estamos com uma ótima aparência e num estado mental de poder, autoconfiança e segurança, chegou a hora de se aproximar daquela mulher super atraente. Vamos ver abaixo o passo-a-passo da aproximação:

2. **Se aproximando:** Algumas dicas são fundamentais:

- **Faça contato nos olhos;**
- **Sorria;**
- **Cumprimente-a;**
- **Aja com naturalidade e seja carismático;**
- **Espere um retorno positivo;**
- **Peça alguma informação;**
- **Comente sobre qualquer coisa que esteja acontecendo no momento.**
- **Se auto-apresente;**
- **Descubra alguma coisa ao redor de você mesmo e expresse seus sentimentos sobre a situação.**
- **Faça algum comentário engraçado. Faça ela rir.**

Nessa parte muitos homens querem frases prontas para abordar uma mulher. Como se existisse alguma fórmula mágica que apenas falando aquilo, a mulher já vai pular nos seus braços e beijá-lo. Entenda que isso realmente não existe.

A melhor estratégia nessa hora é se aproximar como se não quisesse seduzi-la (volto a lembrá-lo que este processo de sedução rápida se destina a seduzir uma mulher

que ainda não está interessada em nós). Então, você deve se aproximar naturalmente, sem fazer piadinhas ou "largar" aquelas velhas cantadas que as mulheres simplesmente detestam. Bom, realmente elas até podem rir, só que elas estarão rindo é de você, e não da cantada ou piada. E isso não é nada bom.

Faça contato visual. Sorria. Seja alguém carismático. Depois pergunte alguma informação para ela ou simplesmente comente sobre alguma coisa que esteja acontecendo na hora. Com a prática você verá que isso é a coisa mais simples do mundo.

Vamos ver alguns exemplo de aproximação no dia-a-dia (Atenção: Não gosto de exemplos prontos. Por favor, não use exemplos prontos. Eles sempre ficam artificiais demais. Você mesmo deve criá-los e de preferência minutos antes da aproximação):

Um exemplo simples:
Você: *"Olá... Desculpa e eu te interromper, mas você**... (olhe bem para ela e dê uns dois segundos de pausa, para criar um clima de mistério e curiosidade. Aqui você capta a atenção dela)** ...não é a Catiane Porto?"*
Ela*: "Oi...não**...(clima de curiosidade porque você perguntou isso)**"*
*Você: "Nossa... assim, olhando para você... **(pausa, olhe para ela e fale sorrindo)** ...me lembra uma antiga amiga minha... e realmente é incrível como vocês são parecidas..."*
Ela*: "Hummmm...mas, não sou ela mesmo... **(ela deve sorrir... se você agiu de uma forma carismática)**"*
Você: *"Bom, me chamo fulano de tal... você é a ...?"* ***(aqui você pode iniciar uma conversa, pois vocês já não são mais desconhecidos)***

Usei um exemplo bem genérico, pois ele pode até ser usado em boates. Eu já usei na noite e tive bons resultados com mulheres lindas. Uma dica: Na noite, ao se aproximar de mulheres realmente lindas, jamais use cantadas. Aja como no exemplo acima, de forma natural. Mulheres lindas estão sempre recebendo as mesmas cantadas e elas não gostam disso. Você será apenas mais um. Elas preferem homens que chegam naturalmente para conversar com elas e sem gracinhas ou piadinhas.

Outro exemplo. Este é ótimo para se usar em viagens e cidades vizinhas - principalmente em cidades pequenas ou turísticas:
Você: *"Olá... Desculpa eu te interromper, mas você poderia me dar uma informação?"*
Ela*: "Oi...Sim**...(mulheres adoram ajudar e dar informações)"***
*Você: "Bom...na verdade não sou dessa cidade... e estou um pouco perdido...você sabe onde fica a rua tal...? **(você disse que é um turista e só por isso ela já vai tratá-lo de uma forma especial...repare como o estado dela vai mudar...)**"*
Ela*: "Hummmm...Sim... pegue essa rua e após vire a direita até encontrar um shopping e tal e tal...."*

Você: *"Muito obrigado! Bom, não conheço ninguém nessa cidade...* ***(ótima desculpa para se auto-apresentar)*** *Me chamo Fulano de tal... seu nome é...?"*

Este é ótimo para se usar em paradas de ônibus. Ao ver uma linda garota sozinha pronta para subir no ônibus, fale rapidamente:
Você: *"Olá... você sabe se esse ônibus passa em tal lugar?* ***(é claro que você já sabe disso, apenas está dando uma desculpa)"***
Ela*: "Sim... ele passa lá sim.* ***(aqui é lógico que ela vai lhe responder)"***
Você: "Ótimo, você me mostra onde fica?"
Ela: "Sim.. ***(é praticamente impossível ela falar 'não')"***
(Nessa hora, suba rapidamente com ela e enquanto caminha e passa pela roleta, continue falando com ela...qualquer coisa... Agora sente-se do lado dela... Se não for possível, fique o mais perto dela que conseguir...)
Você: *"Bom, não me apresentei... Me chamo Fulano de tal... seu nome é...? Eu estou indo para tal lugar para..."*

Este serve para usar no metrô, ônibus.... Se acostume a sempre levar um livro com você, além de ótima fonte de conhecimento, o livro pode lhe ajudar imensamente numa aproximação. Reparei que os livros que mais atraem a atenção de mulheres atraentes são os relacionados com psicologia, mente, desenvolvimento pessoal e relacionamento entre homens X mulheres... Sempre ande com um deles. Procure sentar próximo de uma mulher atraente e...
Você: *"Olá... você poderia me emprestar uma caneta?* ***(dificilmente uma mulher não tem uma caneta na bolsa)"***
Ela*: "Sim... tome....* ***(agradeça... e comece a escrever sem parar no livro...ela vai ficar curiosa para saber o que você tanto escreve... pare por um momento...olhe para ela...sorria e diga...)"***
Você: *"Esse é um livro muito interessante, sabe? É sobre tal e tal... Eu estou estudando esse assunto e...* ***(faça um pequeno resumo do assunto principal e em seguida pergunte à ela o que acha do assunto... pronto, vocês já iniciaram um bate-papo... se auto-apresente em seguida.)"***

Se aproximando de uma forma mais direta
Às vezes você pode se aproximar apenas comentando sobre algo interessante que viu nela. Ou algo que vocês tenham em comum.

Por exemplo, você vê que ela está lendo um livro sobre um assunto que você gosta:
Você: *"Olá... desculpa te interromper, mas esse livro é sobre XXXX, não é?"*
Ela: *"Oi... isso mesmo"*
Você: *"Bacana... eu adoro XXXXX"* ***(mesmos gostos = afinidade instantânea)***

Outro exemplo:
Você: *"Olá... desculpa te interromper, mas sua tatuagem é muito interessante... Onde a fez?"*
Ela: *"Oi... obrigada... foi la no XXX"*
Você: *"Hmmm... eu adoro tatuagem... Olhe essa minha... "* ***(mesmos gostos = afinidade instantânea)***

PS: Neste exemplo, se você não tiver uma tatuagem, você pode simplesmente falar que está muito interessado em fazer uma e pedir mais informações.

Como você viu, você deve ser um bocado cara-de-pau e ousado com as mulheres, e com a prática será fácil conseguir este estado mental (principalmente se você está praticando as técnicas para ganhar autoconfiança descritas neste livro).

Entenda que não existe milagre para se dar bem com as mulheres, a regra máxima é se expor e ousar, sempre. E claro, fazendo disso tudo uma grande diversão.

Acredito que você deve associar sedução a divertimento daqui para frente. Porque a sedução é isso mesmo, divertimento e prazer. E você verá como é divertido testar a reação das pessoas. Não existe nada mais divertido para se fazer no dia-a-dia do que ver como as pessoas reagem a determinados comportamentos. Umas das regras que nunca me esqueço é a seguinte: ***"AS PESSOAS FAZEM EXATAMENTE O QUE VOCÊ ESPERA QUE ELAS FAÇAM".*** Esta regra é totalmente ignorada pelos outros cursos de sedução disponíveis na Internet. Para mim, é uma das regras mais importantes da persuasão. Milton Erickson sempre falava isso. No livro "Terapia não-convencional - As técnicas psiquiátricas de Milton H. Erickson" - Jay Haley, comenta que Erickson persuadia seus pacientes apenas esperando que eles fizessem o que lhes pedia (vale lembrar que Erickson algumas vezes pedia coisas totalmente absurdas a seus pacientes). Certa vez Erickson comentou a Haley: *"Os pacientes em geral fazem o que lhes peço com freqüência porque espero que o façam".* E não só isso, mas as pessoas também se sentem do modo como você sugere que elas se sintam.

Bom, vamos para a prática, porque realmente não gosto só da teoria. Saia para rua e faça um pequeno teste. Experimente cumprimentar duas mulheres desconhecidas. A primeira você mal vai olhar para ela e vai dar um curto e tímido "Oi". Na segunda mulher, abra um enorme sorriso e diga um grande e entusiasmado "Olaaaaaaá!!! Tudo bem com você?". Bom, veja as diferenças. Com a primeira mulher você realmente não esperou que ela fosse lhe cumprimentar de volta. Já a segunda, você esperou por um cumprimento do mesmo nível. Aposto que a primeira não devolveu o "Oi" e a segunda, mesmo admirada, retribuiu da mesma forma o seu entusiasmado

cumprimento. Sabe porque isso? Porque esse é um padrão humano. As pessoas sempre agem como nós esperamos que elas ajam.

Outro exemplo é fazer o famoso gesto do aperto de mão para alguém desconhecido. Aqui temos outro padrão automático. As pessoas mesmo sem lhe conhecer, vão apertar a sua mão. Tente fazer isso agora e veja.

E aquelas pegadinhas da TV onde o ator pede para as pessoas fazerem verdadeiros absurdos? Por que elas fazem? Porque o ator realmente espera que elas façam tal barbaridade. Elas aceitam porque o ator pede com forte convicção e age de uma forma absolutamente normal - mesmo diante de situações constrangedoras. A convicção de que aquilo que ele está pedindo não é um absurdo e sim algo normal é tanta, que acaba confundindo a pessoa e ela passa a achar que aquilo é algo normal. Me lembro de ter visto uma pegadinha totalmente absurda. O ator disfarçado de pesquisador abordou uma garota atraente e falou que estava fazendo uma pesquisa sobre comportamento humano. Disse que queria saber como as pessoas reagem ao serem algemadas. E queria fazer um teste com a garota, algemando-a à uma barra de ferro. Disse que seria rápido, era apenas para anotar as reações e já ia soltá-la. A mulher tentou dizer que não dava porque estava ocupada - claro, reação normal de qualquer pessoa diante de um absurdo desses -, mas ele realmente esperou que ela fosse aceitar e começou a convencê-la. Até que ela aceitou! Acredita nisso? Agora, se ele não tivesse acreditado que ela fosse aceitar, será que ela iria aceitar a idéia maluca de ser algemada? Lógico que não!

Talvez você se pergunte: "E o que isso tudo tem a ver com a sedução?". Realmente tudo! ***VOCÊ SEMPRE DEVE ABORDAR UMA MULHER DESCONHECIDA COMO SE ESPERASSE QUE ELA FOSSE LHE DAR UM RETORNO POSITIVO***. Essa tem que ser a primeira impressão que você deve passar. Alguém que é desconhecido, mas que não se comporta como tal. Como se você a conhecesse a anos. Deve se comportar de forma natural e esperando um grande retorno positivo da mulher.

Vejo alguns homens, principalmente na noite, falando coisas absurdas para as mulheres, tais como: "Oi gostosa!"; "E aí gatinha, vamos lá pra casa?"; e demais cantadas horríveis. Aliás, se quiser deixar uma linda mulher péssima, faça esse teste: Chegue para ela e fale: "*E aí gatinha, o que está fazendo sozinha nessa festa?*". Veja como ela vai se transformar bem na sua frente. E falando em cantadas, nunca vi uma linda mulher falar de volta: "Uau! Amei essa cantada! Qual seu nome?". E você já viu isso? Claro que não. Entenda que isso não existe. Cantadas podem servir como divertimento e às vezes até fazem a garota rir, mas dificilmente vão fazer você conhecer mulheres desconhecidas. Pense nisso. Outros homens não falam nada, mas fazem coisas estúpidas do tipo: tentam pegar a mão da garota, dão um puxão no cabelo dela ou ainda passam a mão na bunda da garota. Que droga é essa? Está tudo errado! O tempo das cavernas já era! E vamos ser francos, eles realmente não esperam obter sucesso com as mulheres desta forma. Realmente para muitos

homens o difícil é ser fácil. Complicam algo que é absolutamente simples. Não precisa decorar nenhuma cantada boba, ou piadinha sem graça, e muito menos passar a mão na mulher, apenas fale e aja como um homem maduro e não como um adolescente inseguro. Aja naturalmente e espere um retorno positivo da mulher. Faça isso e terá sucesso. Lembre-se sempre disso.

Quando ganhar experiência na aproximação, vai reparar que pouco importa o que você vai dizer inicialmente para a mulher. Isso realmente não importa. O que importa é como você se comporta ao falar com ela. Você pode falar qualquer coisa que venha em sua mente, desde que aja esperando um retorno positivo dela, e a partir daí, iniciar uma conversa.

Bom, agora vem algo muito importante no processo de sedução rápida. Você vai identificar a garota...

3. **Calibrando (identificando) a garota:** Chegou a hora de usarmos um poderoso recurso da PNL: *o Rapport*. Aqui vamos identificar a garota para posteriormente *espelhá-la* criando *Rapport*.

   Rapport não é nada mais do que afinidade, empatia, ou seja, serve para criarmos um forte estado de confiança na garota. O segredo do *Rapport* é se deixar influenciar pela pessoa (entrar dentro do mundo dela), para depois influenciá-la. O *Rapport* é dividido em duas etapas: *Acompanhar ou espelhar* (se deixar influenciar pela pessoa) e *Conduzir* (influenciar a pessoa).

   Muitos homens cometem um grande erro nesta parte. Eles acompanham, acompanham, acompanham, acompanham, acompanham, acompanham e nunca param de acompanhar. Isto está errado... ***Rapport significa acompanhar e depois conduzir.***

   Para ficar mais fácil você deve seguir este modelo:
   Acompanhar, Acompanhar, Acompanhar, Conduzir
   Acompanhar, Acompanhar, Conduzir
   Acompanhar, Conduzir
   Conduzir, Conduzir, Conduzir. . .

   Bom, você irá espelhar e conduzir apenas no próximo passo, agora vamos calibrá-la. *Calibrar* significa identificar o mapa da pessoa, ou seja, como ela está representando o mundo internamente. Sabemos que cada pessoa possui um mapa diferente, isto é, cada pessoa vê o mundo de uma forma diferente, baseado nas suas regras, valores e crenças, que consequentemente irão formar os filtros (mapas) que dizem o que é certo ou errado, o que é bom ou mau. O bom é que as representações internas (o que a pessoa esta pensando) se reflete no corpo e vice e versa. Sabendo disso, através da observação, podemos identificar como é este mapa da garota e, a partir desta poderosa informação, entrar no mundo dela,

afim de influenciá-la. Entenda que pessoas iguais se gostam e se identificam. Você não conseguirá a confiança de uma pessoa se está usando a sua forma de ver o mundo, ao invés da dela. Isso vai causar forte discordância e conflitos entre vocês. Além do mais a garota vai pensar: *"Hei, esse cara não me entende e não tem nada a ver comigo! Não gostei dele!"*

Para *calibrar* a garota precisamos nos tornar peritos em observação da linguagem não-verbal. Estudos demonstraram que numa apresentação diante de um grupo de pessoas, 55% do impacto são determinadas pela linguagem corporal - postura, gestos e contato visual -, 38% pelo tom de voz e *apenas 7% pelo conteúdo da apresentação* (Mehrabian e Ferris, "Inference of attitudes from noverbal communication in two channels", in The Journal of Counselling Psychology, vol. 31, 1967, pp. 248-52). *Podemos concluir que não é o que dizemos, mas como dizemos, que faz a diferença.* Sabendo que a comunicação não-verbal é mais importante do que a verbal, precisamos de muita atenção ao observar os gestos, tom de voz, velocidade da fala, respiração, movimento dos olhos, predicados (palavras usadas para representar internamente as experiências que podem ser visuais, auditivas e cinestésicas - tato) usados pela garota. Reconheço que esse assunto é um pouco complexo e o estudo do *Rapport* em si daria um outro livro. Por isso vou apenas resumir os passos que devemos proceder a fim de conseguir êxito na *calibragem*, para posterior obtenção do *Rapport:*

- **Faça perguntas de final aberto (normalmente começando com "o que?", "qual?", "como?", Quando? Por que? etc.).**
  Após ter se aproximado, dado "Olá" e falado algumas palavras, você deve fazer perguntas à ela. Veja uma lista:
  - "Para onde você está indo? O que vai fazer lá?"
  - "O que há trouxe aqui hoje?"
  - "Onde você trabalha?"
  - "Como é trabalhar na(o) XXX?"
  - "Onde você estuda? Como é estudar la?"
  - "Você estuda XXXX?! Interessante! Como é estudar XXX?"
  - "Porque você prefere essa (e) praia/ casa noturna/ bar/ praça/ restaurante/ parque/ shopping... ?"
  - "O que você está achando dessa festa/ aula/ apresentação...?"
  - "Que curso você faz? O que está achando dele?"
  - "Como foi seu dia hoje?"
  - "Onde você costuma sair à noite e porque frequenta esse local...?"
- **Calibre (identifique) como ela representa as experiências internamente:**
  - Identifique a expressão corporal;
  - Tom de voz;
  - Gestos;
  - Palavras de transe (As palavras nas quais ela coloca ênfase ou repete freqüentemente são as palavras de transe);

- Sistema representacional primário. É visual, cinestésico ou auditivo? *Verificaremos observando os sinais abaixo:*
  - Predicados usados para representar as experiências internas (visual, cinestésico ou auditivo)
    - Visual (Ela sua frases como: "Isso me *parece* ser bom"; "Isso não está *claro*"; "Você poderia *esclarecer* o assunto?"; "Me *mostre* como fazer isso");
    - Cinestésico (Ela sua frases como: "Não consigo *controlar* isso"; "Vou entrar em *contato*"; "*Sinto* que você está aprendendo");
    - Auditivo (Ela sua frases como: "Me *diga* como fazer isso"; "*Escute* uma coisa"; "Isso não me *soa* bem"; "Não existe *sintonia* entre nós")
  - Velocidade da fala;
    - Visual (Ela fala rápido);
    - Cinestésico (Ela fala devagar);
    - Auditivo (Ela fala moderadamente e com ritmo)
  - Velocidade da respiração;
    - Visual (É curta e rápida, tente a ocorrer no alto do peito);
    - Cinestésico (É profunda e lenta)
    - Auditivo (É ritmada e se situa no centro do peito)
  - Movimento dos olhos

    Olhando para ela:

    C - R
S - D

    (**C** ESQUERDA ALTO - **R** DIREITA ALTO / **S** ESQUERDA BAIXO - **D** DIREITA BAIXO, ou seja, **C**riação ou imaginação | **R**ecordação ou lembranças | **S**ensações cinestésicas | **D**iálogo interno);
    - Visual (Ela costuma olhar para cima: **C** - **R**)
    - Cinestésico (Ela costuma olhar para baixo: **S**)
    - Auditivo (Ela costuma olhar para os lados e para baixo: **D**)

4. **Acompanhando a garota (*Rapport*):** *Acompanhar* ou *Espelhar* significa entrar no mundo da garota, ou seja, se deixar influenciar por ela, para conseguirmos afinidade imediata (*Rapport*). Vejamos como conseguir isso:

- **Demonstre sincero interesse pela garota;**
- **Descubra algum assunto que ela goste e fale sobre isso. Pergunte e se interesse pelas coisas que ela gosta - isto provocará uma afinidade instantânea!;**
- **Balance (lentamente) a cabeça para cima e para baixo enquanto ela fala;**
- **Mantenha contato nos olhos;**
- **Mostre que está compreendendo ela. Quanto mais compreensão demonstrar, maior será o *rapport*;**
- **Copie a fisiologia da garota;**

- **A postura;**
- **Os gestos;**
- **Os movimentos;**
- **A respiração;**
- **O tom de voz;**
- **A velocidade da fala;**
- **As palavras de transe (palavras mais usadas);**
- **Os predicados que ela mais usa para representar uma experiência interna.**

Muita atenção ao *feedback* que recebe dela. Você precisa observar e reconhecer a resposta que você está recebendo. Faça um teste para ver se o *Rapport* está criado: Mude a postura do corpo e veja se a garota faz o mesmo. Se fizer ótimo, você estabeleceu *rapport* e agora pode passar a influenciá-la. Caso não, seja flexível e mude o que está fazendo, pois a afinidade ainda não está criada.

5. **Conduzindo a garota (influenciando e usando padrões):** Esta fase significa modificar aos poucos o seu próprio comportamento para conduzir ou modificar o padrão de comportamento da garota. Você vai influenciá-la despertando fortes sentimentos de prazer nela e após ligá-los a você. Como fazer isso? Capture a atenção dela e a faça imaginar situações a fim de poder vivenciar essas sensações. Aqui você usará os famosos padrões de linguagem hipnótica (scripts). Lembro que você só conseguirá isso se tiver estabelecido *rapport*.

   Atenção: Jamais utilize padrões sem estabelecer *rapport*.

   A fórmula para o uso de scripts (padrões) é a seguinte:
   Frase evasiva + comando verbal + Estados, Processos ou Experiências = Comandos Embutidos (Scripts)

   É muito importante que você desenvolva um tom de voz sedutor. Usar um tom de voz sedutor pode parecer estranho no começo mas com a prática você acostuma. Você deve falar... pausadamente... também. Ao dar... um comando verbal..., tenha um tom de voz... **DESC**ENDente.

   Um simples exemplo de uso de scripts:
   Você: *"Quando você... pára por um momento... e imagina... onde você estaria... agora... se pudesse estar... no lugar que desejasse...e estando... com quem desejasse....e fazendo... o que desejasse com essa pessoa...Onde você estaria... e como você se sentiria...?"*
   Ela: *"Ahhhhh...Nem me fala!"*
   Você: *"Não se sinta forçada... a me dizer nada, apenas imagine... É algo bom, não é?"*
   Ela: *"Muito... Estaria com alguém especial e num lugar especial"*
   Você: *"Hmmm... E como é este lugar e por que estaria lá?"*

Ela: *"Bla, bla, bla..."*

Reparou que com uma simples pergunta você já conseguiu tirar a garota do seu mundo de preocupações e problemas para levá-la até uma experiência de prazer? Essa é à base do uso de scripts.

Outro exemplo um pouco mais sofisticado:
Você: *"Você tem namorado?"*
Ela: *"Não no momento. Terminei com meu último namorado há uns meses atrás... E você?"*
Você: *"A mesma coisa. Foi um belo relacionamento. É uma pena que tenha acabado maneira que acabou... Quer dizer, é estranho... Primeiro estamos muito apaixonados. Sentimos como se o mundo girasse em torno de nós... Você sabe como é SE SENTIR TOTALMENTE APAIXONADO, certo? Nós nos olhávamos nos olhos (olhe ela nos olhos) e podíamos ver a alma um do outro... ver e sentir... aquele amor... queimando dentro de nós... tão perto que dava para tocar (toque no braço dela ou um gesto sem contato físico em direção ao peito dela)... Lembro desse laço entre nós... tão forte.... tão poderoso... às vezes é assim, não é?".*

Deixa a outra pessoa totalmente desarmada, pois você supostamente está falando sobre um amor passado. O que acontece é que esse amor passado serve como um trampolim num processo que evoca o estado de amor na mulher com a qual você está falando.

Mais exemplos para você ver como funciona e montar os seus próprios scripts:
"Você já conheceu alguém e você simplesmente soube que você iria gostar dessa pessoa (aponte para você mesmo), porque você podia simplesmente PARAR e IMAGINAR ESTAR JUNTOS, se sentindo totalmente confortável, e absolutamente conectada, por todas as razões certas?"

"Quando você pára... e olha para dentro de você... e você quer se livrar de todas as regras e restrições que te aprisionam... você percebe que está para olhar para seus próprios desejos com olhos livres do medo dos outros. Você pode olhar para você mesma e ver aquele lugar especial onde você guarda todos seus segredos. Ali está o que você deseja. Você pode ver seus desejos e quando você os vê, você sabe que o que você quer está ai, esperando por você. Comigo isso é uma coisa poderosa. Quando você vê seus desejos claramente, talvez pela primeira vez, a excitação e a vontade que você sente é muito forte. A excitação de saber que você pode realizar seus desejos e a vontade de querer compartilhar essa experiência com alguém que entenda como você se sente. Quando você permite seus sentimentos e desejos ditarem suas ações... você pode olhar para dentro de você mesma sem medo... e ver seus verdadeiros desejos... e saber que é uma coisa que você tem que experimentar".

Você: *"Você já experimentou uma atração por alguém que não era o seu tipo? Digo, eu já vi mulheres com caras horríveis, e encantadas com o que está acontecendo, mas você já experimentou isso?"*
Ela: *"Sim... Eu acho..."*
Você: *"Sabe, eu acho que quando isso acontece com alguém, comigo, eu acho que o que acontece, é que você vai lá dentro, e você pensa sobre as qualidades internas que você realmente quer em uma pessoa, sabe, você pensa sobre as coisas internamente que realmente faz alguém se tornar muito mais atraente na sua mente, as qualidades que faz você realmente querer estar com ele, Sabe, de um jeito que você comece a olhar pra ela, talvez você note um traço em particular no rosto dele, que realmente começa a atrair sua atenção, e de repente você pensa consigo mesma, "Deus... sabe quando eu olho pra ele deste jeito, ele fica realmente lindo". Ou você pensa, "Sabe... Eu quero beijar esse Homem". Ou talvez a voz dele realmente começa a te envolver. É como se a voz dele começasse a dar lugar a um calor físico real, que você pode sentir o calor dessa voz começando a se espalhar pelo seu corpo, então as palavras dele, começam a te envolver. É como se você criasse uma passagem para elas? Talvez você começa a ter imagens eróticas fantásticas com essa pessoa. E é como, sabe, se você desejasse muito que ele te tocasse."*

"SE VOCÊ FOSSE acordar de manhã, e de repente percebesse que estava intensamente e profundamente apaixonada por alguém, quão diferente você acha que seu corpo se sentiria, quando você estivesse próximo a ele? Como você acha que você desfrutaria o calor da voz dele enquanto ele conversa com você, a suavidade do toque dele em sua bochecha, o olhar dos olhos dele enquanto você observa ele, enquanto aquele desejo se forma em você, o desejo de ser tocada, exatamente do jeito que você gostaria de ser, beijada do jeito que você gostaria de ser, até que essa paixão se forma e fica tão forte dentro de você, e você fica tão excitada, que você poderia implorar pra satisfazer a vontade de estar com ele, daquele jeito que uma mulher adoraria estar?"

Obviamente você não deve chegar e "largar" um desses scripts complexos em cima da garota. Ela vai achar que você ou é algum maluco ou está drogado. Você precisa criar uma desculpa e após colocá-lo dentro de um assunto.

Quando você sentir que a garota já está entrando no clima dos padrões mais leves, intensifique o estado emocional dela partindo para assuntos românticos e sexuais.

Veja algumas opções de perguntas românticas que você pode fazer à ela:

- *"Uma noite dessas assisti a um filme onde dois adolescentes se beijaram e derem seu primeiro beijo. Os dois sentiam muita atração um pelo outro e*

essa atração ia aumentando aos poucos até eles darem o primeiro beijo romântico e apaixonado. Bom, estou curioso, como foi seu primeiro beijo?"

ü *"Esses dias estava conversando com a Fernanda - uma grande amiga minha - sobre o amor e a paixão. Ela estava me falando sobre a noite mais romântica que já teve na vida. E enquanto ela me contava, vi que ela estava completamente extasiada. Esse assunto é realmente fascinante, não é? Bom, estou curioso, qual foi a noite mais romântica da sua vida?"*

ü *"Sabe, hoje estava conversando com uma grande amiga minha sobre destino. Às vezes as coisas acontecem de uma forma que parece que tudo estava planejado. Você acredita no destino, que certos fatos ou relacionamentos estão escritos nas estrelas? Tenho certeza de que você conhece o sentimento de ver um homem pela primeira vez e ter a impressão de que o conhece desde que nasceu? Isto já aconteceu com você?"*

ü *"Eu e um amigo conversamos outro dia sobre uma coisa, e eu queria saber sua opinião. Você acredita em amor à primeira vista? Quando você vê alguém e simplesmente sente aquele 'clique', a impressão de que conhece aquela pessoa há séculos? Ou já sentiu a paixão crescendo lentamente dentro de você? Já sentiu alguma dessas duas coisas?"*

Atenção: Esteja preparado para responder a mesma pergunta, pois ela vai perguntar o mesmo de volta. Ao devolver a pergunta para você, sinta-se pronto para usar os scripts com todo o poder do romantismo e divirta-se.

Às vezes não é necessário que você faça perguntas românticas. Você simplesmente pode dar uma desculpa que leu alguma reportagem, livro, ou que falou com alguém sobre o assunto e começar a usar os padrões.

ü *"Sabe, eu estava lendo esses dias uma reportagem numa revista, era sobre o amor e como esse sentimento mexe com a gente. Para mim, realmente é um sentimento incrível. É como se o tempo parasse e só existisse você e a outra pessoa no mundo. Uma sensação... (**comece a usar os padrões aqui**)"*

Veja como funciona na prática:
Exemplo 1 - Medo de se relacionar
Você: *"Sabe, hoje eu estava falando com uma amiga sobre relacionamentos. Falávamos que hoje em dia as pessoas andam todas com medo de se relacionar. Todos querem apenas ficar... Você não acha que as pessoas andam com medo de se envolver hoje em dia?"*
Ela: *"Sim, acho... Realmente isso é verdade nos dias de hoje"*
Você: *"Sim, e você tem medo?"*

Ela: *"Sim, tenho um pouco de medo... Sofri com meu último namorado..."* ***(mulheres quase sempre têm um ex relacionamento traumático... dificilmente vão dizer que não possuem medo algum)***
Você: *"Pois é... eu acho que não tem porque as pessoas terem medo de se relacionar... Porque quando você pára.... e começa a imaginar... todos as experiências de puro prazer que você poderia... estar vivendo... agora... com um homem* ***(aponte para você)*** *que realmente te faz... feliz... você começa a perceber... que está cometendo um grande erro... ao evitar um relacionamento... Agora... comigo, isso nunca acontece... porque sempre estou disposto a arriscar... sempre estou em busca de novas experiências.... Porque quando você tem medo de arriscar... você deixa de viver a vida...perde grandes chances de ser feliz... e nunca vai saber o que perdeu, não é? Então... deixe seus medos para trás... e permita-se ser completamente feliz e amada pelo homem* ***(aponte para você)...*** *que te merece."*

Exemplo 2 - Destino
Você: *"Sabe, hoje eu estava falando com uma amiga sobre destino. Às vezes parece que certos fatos e acontecimentos estão marcados para acontecer... como se tudo tivesse um porque e nada acontecesse por acaso ... não acha?"*
Ela: *"Aham... concordo... acho que nada acontece por acaso"* ***(grande parte das mulheres acredita em destino)***
Você: *"Pois é... quando você pára... e imagina o que isso representa para sua vida...você começa a perceber que tudo o que já aconteceu, está acontecendo... agora...e vai acontecer daqui para frente...nas nossas vidas... já está marcado... e que nós só precisamos deixar rolar... porque não podemos fazer nada contra o destino... Apenas devemos aguardar as maravilhosas experiências que iremos passar... Esse sentimento não é maravilhoso?"*
Ela: *"Hmmmmm...Realmente é..."*
Você: *"É como se você não tivesse o que se preocupar mais... porque tudo já está acertado em nossas vidas... É só aguardar pelas experiências de extremo prazer que irá sentir... Comigo... é assim que funciona...sempre deixo rolar para ver o que vai acontecer... não me preocupo com nada... porque sei que o nosso destino já está marcado nas estrelas... e sei que nós seremos incrivelmente felizes!"*

Exemplo 3 - Se apaixonando
Você vê um casal apaixonado e fala para ela:
Você: *"Bacana ver duas pessoas apaixonadas, não é? Hoje encontrei com uma amiga e ela me disse que está se apaixonando por um cara que conheceu a pouco tempo. Me contou como está se sentindo ótima do lado dele e como ele faz ela se sentir totalmente especial e amada. Sabe como é, né?"*
Ela: *"Aham... estar apaixonada é maravilhoso"*
Você: *"Ela me disse que é algo realmente estranho porque eles se conheceram por acaso. Foi como se o destino tivesse atraído eles. Acredita que eles se*

conheceram aqui (fale onde você está: trem, metrô, fila, faculdade, restaurante, shopping, banco, praça, praia...)?"
Ela: *"Sério?! Que coisa!!!"*
Você: *"É sério... Ela me disse que desde o início se sentiu ótima do lado dele... ele passava total segurança e conforto, sabe? Quando você está do lado de um homem desconhecido (aponte para você) e simplesmente se sente totalmente confortável, feliz e segura.... Agora.... Comigo... já aconteceu de conhecer uma mulher pela primeira vez e já me sentir ligado nela... Agora...você já deve ter conhecido um homem assim. não é? Um homem (aponte para você) que te deixa totalmente segura, relaxada e feliz... mesmo que ainda mal o conheça..."*
Ela: *"Hmmmmm...Já conheci sim... É uma sensação ótima"*

Exemplo 4 - Atração
Você: *"Esses dias vi na tv uma reportagem sobre a atração entre as pessoas. Sabe, realmente foi muito interessante. Falaram que normalmente as pessoas não notam que estão se sentindo atraídas. Somente um tempo depois que começam a notar esse sentimento... "*
Ela: *"Aham..."*
Você: *"Explicaram também sobre a velocidade da atração. Por exemplo. Falaram que você pode se sentir atraída por outra pessoa (aponte para você) em questão de minutos, mas sem notar conscientemente isso. Segundo os especialistas nosso cérebro funciona muito rápido... Basta apenas que essa pessoa (aponte para você) mexa com você de alguma forma... "*
Ela: *"Isso é verdade...."*
Você: *"E quando essa pessoa (aponte para você) começa a mexer profundamente dentro de você. Você nota que uma conexão foi formada. É nessa hora que você começa a perceber que já está sentindo uma forte atração e uma necessidade louca de se envolver. Comigo....isso já aconteceu muitas vezes. E com você? "*
Ela: *"Hmmmmm...Também já...."*

Exemplo 5 - Oxytocin
Você: *"Sabe... li no jornal que cientistas identificaram um novo hormônio nos seres humanos. Se chama Oxytocin e é o hormônio responsável pela aquela sensação ótima da paixão...sabe? Já é chamado como o hormônio do amor pelos cientistas..."*
Ela: *"Hmmmmm.. que interessante....."*
Você: *"Explicaram que ele é sempre ativado quando você realmente começa a se apaixonar... Agora... vem a melhor parte... E principalmente quando você está beijando ou fazendo amor... E quanto mais você libera oxytocin no seu corpo, mais excitada você começa a ficar... Agora....eu acho isso realmente interessante, porque nunca tinham descoberto isso. Sabe, aquela sensação de*

excitamento que sentimos quando percebemos... que estamos completamente apaixonados... É incrível saber que isso é causado por um hormônio.. Não é?"
Ela: *"É incrível mesmo! Que coisa interessante!"*

PS: O Oxytocin realmente existe. É liberado quando beijamos ou transamos com uma mulher. Enfim, é um hormônio sexual. Estudos falam que ele também é liberado com o toque. E nas mulheres ele é liberado 10 vezes mais do que em nós homens. Por isso, sempre que puder, toque nela!

Você também pode usar as citações. Citações é exatamente isso mesmo, você estará citando algum fato ou história para a garota. A maravilha das citações é que você pode falar qualquer coisa absurda para a pessoa, mas sem se comprometer com isso, pois na verdade você apenas está citando um fato já ocorrido.

Apenas como divertimento e alivio de stress, experimente chegar para seu chefe "querido" e dizer:

- *"Fulano, você não sabe o que me aconteceu hoje: Estava no trânsito e um cara me fechou, eu gritei com ele, claro, qualquer pessoa faria isso, mas olha o que ele me disse: Ele me olhou assim (olhe com raiva para ele - você apenas está representando), e gritou: (fale alto) 'Seu verme, desgraçado f.d.p, vou quebrar toda a sua cara, seu bosta!' Acredita que ele me disse isso?'"*

Sentiu o poder das citações?

Use as citações conforme os exemplos abaixo:

- *"Eu estava na Internet outro dia e recebi um e-mail estranho de uma conhecida minha. Ela dizia: 'Imagina a gente juntinho sentindo o calor um do outro e explorando todos os cantinhos de nossos corpos. Fiquei pensando em como seria a gente passando a noite inteira fazendo um sexo gostoso sem compromisso e somente pelo prazer. Sabe quando você está pensando em uma coisa fixamente a ponto de não conseguir tirar da cabeça?' Eu escrevi de volta para ela falando que realmente por um momento eu me vi em cima dela sentindo o meu corpo no dela e toda aquela sensação deliciosa... mas achava meio loucura ela ter pensado isso do nada... **(siga usando os padrões)**"*

- *"Uma vez, eu estava conversando com meu amigo Eduardo e ele havia me dito que estava num ponto de ônibus sozinho, as 23:00 hs da noite e uma morena, assim como você chegou no ponto de ônibus. Ele estranhou, por que ela ficava olhando com firmeza pra ele, as vezes disfarçava até que ela*

chegou perto dele e eles começaram a bater um papo. Até que então ela surpreendeu meu amigo dizendo: 'Sabe, não sei se você é capaz... de imaginar... Nós dois juntos... numa cama... maravilhosa... compartilhando do maior prazer que poderíamos desfrutar juntos e fazendo amor com tanto desejo e ansiedade que nossa respiração seria ouvida até no quarto ao lado.' Pode acreditar que uma mulher tenha dito isso? Eu fiquei realmente pasmado quando ele me disse isso, por quê... ***(siga usando os padrões)***"

- *"Paula... Você nem sabe o que eu vi hoje no ônibus: Um cara sentou do lado de uma garota e falou o seguinte para ela: 'Olá, desculpa ser um pouco direto, mas você é a coisa mais linda que eu já vi na vida e gostaria de te conhecer melhor. Você vai permitir, não é?' Você acredita que ele teve essa cara de pau? Bom, eu acho que...* ***(comece a usar os padrões aqui)"***

Sinta-se livre para usar metáforas também. Abaixo um simples exemplo:

- Você: *"Paula... Você gosta de chocolate?"*
  Ela: *"Claro! Eu amo chocolate!"* ***(dificilmente uma mulher irá falar que não gosta)***
  Você: "*Hmm. Eu também gosto. Você consegue se lembrar de quando você vê o chocolate e sua boca está já saboreando ele antes de morder um pedaço, e você consegue sentir essa doçura na sua língua e você consegue sentir a textura especial dele na sua língua também. Sabe aquela textura que o chocolate bom tem? E aquele momento quando a primeira molécula de chocolate toca a sua língua e você sabe que está dentro da sua boca e você quer manter ele lá, pois é tão bom. E aquele calor especial quando você engole aquela doçura... E aí é como se acontecesse uma explosão de prazer dentro da sua boca...*"

Não pare por aqui, desenvolva seus próprios scripts. Não recomendo que ninguém decore nada. Esses que você leu são apenas exemplos. Se apenas decorá-los, isso realmente vai parecer artificial e a garota vai achá-lo muito estranho, ficando desconfiada. Esse é um grande erro dos homens que praticam a sedução rápida. Escreva seus próprios scripts e tente desenvolver a capacidade de adaptá-los na hora do uso. Treine muito antes de usá-los. Você deve estar preparado. Não use scripts sem estar preparado. O resultado não será bom. Para mais informações leia os Apêndices I e II no final deste curso.

6. **Ancorando e linkando os sentimentos e sensações a você:** Ao usar os scripts para despertar fortes sensações na garota, você deve fazer com que ela ligue esses sentimentos a você. Em PNL chamamos de *ancoragem* o processo de ligarmos um estímulo externo a um estímulo interno. Para lhe dar um exemplo simples de uma âncora vamos pegar uma música que você e sua ex-namorada

sempre escutavam nos momentos mais românticos. Mesmo depois do namoro, o som dessa música (estímulo externo) é imediatamente ligado às lembranças (estímulo interno) do amor de vocês, pois criou um condicionamento e agora o cérebro reconhece essa música como algo prazeroso. Os publicitários adoram criar âncoras, pois conhecem o poder delas. Cigarros e cervejas (estímulos externos) são constantemente linkados às sensações de prazer (estímulos internos), como: *mulheres bonitas, diversão, prazer, dinheiro, fama e poder.* Um exemplo oposto é uma fobia. Por exemplo, alguém que tenha sofrido um acidente de carro em cima de uma ponte e agora não consegue mais dirigir em nenhum tipo de ponte. A ponte é o estímulo visual externo e a fobia/ medo é o estímulo interno. Esse processo é também chamado de *Reflexo Condicionado* e foi descoberto no final do século XIX e no início do século XX por um fisiologista Russo chamado Ivan Pavlov. Por seus grandiosos trabalhos, Pavlov recebeu o prêmio Nobel concedido na área de Medicina e Fisiologia em 1904.

Na sedução a ancoragem funciona da seguinte forma: Quando a garota está no auge de uma sensação e você à toca no braço por exemplo, isso cria uma âncora, ou seja, um condicionamento. Se posteriormente você voltar a tocá-la da mesma forma e no mesmo local, o mesmo sentimento será revivido. Resumindo, nosso objetivo final é de nos tornarmos uma poderosa âncora para os sentimentos dela, isto é, quando ela pensar em nós, ou nos ver, automaticamente deve sentir fortes emoções e sensações de prazer. Entendeu?

Resumo:

- **Toque-a (ancore-a) por uns três segundos no momento máximo de um sentimento.**
- **Use comandos para linkar os sentimentos a você. Exemplos:**
  - *"FAÇA ISSO...... AGORA"*
  - *"FAÇA ISSO.....COMIGO.....AGORA"*
  - *"COMIGO...... FAÇA ISSO..... AGORA"*

O Oxytocin é um hormônio sexual encontrado em homens e mulheres. É liberado num beijo ardente e no orgasmo. Também é responsável pelo desejo sexual. Estudos falam que ele também é liberado com o toque. E nas mulheres ele é liberado 10 vezes mais do que em nós homens. Por isso, sempre que puder, toque nela! Quanto mais tocá-la, mais Oxytocin será liberado e mais atraída sexualmente por você ela ficará.

Dica: Quando ela lhe disser algo, incline-se para a frente como se você não estivesse ouvindo muito bem, e toque nela (braço). Incline-se então para trás outra vez e responda.

Exemplo de script usando comandos para linkar estados:

Você: *"Que tipo de música você curte?"*
Ela: *"Bla, bla, bla..."*

Você: *"Eu acho que quando você ouve aquele som que você adora, talvez uma música que você realmente curte, é natural que você SINTA UMA CERTA VIBRAÇÃO... que normalmente você não sabe o que é mas você se SENTE TOTALMENTE ENVOLVIDA... com o que você está ouvindo...* ***AGORA****...na minha opinião a musica é algo mágico... Algo que pode fazer você se ficar ENCANTADA...* ***COMIGO****... é assim que eu vejo e que normalmente acontece quando eu ouço XXXXX (uma musica que você goste) e você? Tem alguma música que você goste de ouvir que a faça se sentir assim?"*

Um exemplo do uso das citações, âncoras e distorção de tempo.
Você: *"Sabe de uma coisa... eu estava lendo um artigo bem interessante sobre como os homens e as mulheres se apaixonam de forma diferente. Ele dizia que os homens geralmente sentem uma atração primeiro, mas as mulheres geralmente sentem uma conexão e só depois sentem atração. Quer dizer, você sabe de que tipo de conexão especial estou falando... aquela misteriosa conexão emocional que acontece com você (toque nela deixando assim uma âncora)".*
Não se esqueça que ela pode interromper você a qualquer momento e começar a falar sobre os sentimentos dela. Deixe-a! Encoraje-a! Esteja sempre pronto para mudar o curso da conversa, ouça as palavras de transe dela, ancore os sentimentos enquanto ela os descreve para você.
Você: *"Então... o artigo dizia, que quando é realmente especial... você pode simplesmente PARAR... e imaginar um momento no futuro... por exemplo, daqui a seis meses... blá-blá-blá".*
Você: *"(tendo dirigido a conversa na direção de como homens e mulheres se apaixonam de maneira diferente). Sabe de uma coisa? Eu estava contando a uma amiga sobre isso e ela disse que quando ela começa a sentir essa conexão... e vai ficando mais atraída... ela começa a prestar atenção de maneira especial. Primeiro ela percebe o ritmo de sua respiração... o batimento do coração... e aquela sensação de fascinação... enquanto isso uma feição em particular do rosto do homem começa a chamar mais a atenção dela... então ela continua olhando... é como se o resto do ambiente desaparecesse... e o mundo inteiro fosse o rosto desse homem... a voz dele começa a envolvê-la como um par de poderosos, mas delicados, braços... puxando-a... simplesmente permitindo que o calor a envolva... etc., etc."*

Descobrindo estratégias amorosas e ancorando:
Com as perguntas certas, também podemos descobrir as estratégias amorosas que a garota usa para se envolver sentimentalmente com um homem. Além disso, você pode colocá-la num estado de paixão e após ancorá-la.

Vamos para a prática:
Você: *"Vem cá Paula....vou descobrir sua estratégia para a paixão... É bem bacana, li num livro. Bom, pode se lembrar de uma época onde se sentia*

totalmente amada? Feche os olhos.... e agora volte para esse tempo. Lembra como se sentia?"
Ela: *"Hummmm.... Maravilhosa!"* ***(você acabou de colocá-la num estado de paixão e prazer... não perca tempo... no momento em que ver que ela está super entusiasmada, toque-a no ombro por uns três segundos e fale: 'Óooootimo!' Só por isso você já poderia parar por aqui, mas tem muito mais...Veja o que vamos fazer agora...)***
Você: *"Bom...continue relembrando.... Agora, me diga o seguinte... O que te faz ficar realmente mais apaixonada e louca por essa pessoa? Alguma coisa que ele sussurra no seu ouvido? Algum toque especial ou beijo que ele te da? Ou um olhar penetrante e provocante? Eu sei que todas são ótimos, mas me diga o que é indispensável para você se sentir totalmente amada."*
Ela: *"Ahhhhhh... Realmente é um sussurro no ouvido. O homem tem que me falar certas coisas, sabe..."* ***(maravilha! Ela acabou de lhe dizer que a estratégia amorosa dela é auditiva - geralmente essa estratégia predomina nas mulheres -, ou seja, precisa ouvir certas palavras do homem. Você pode seguir em frente perguntando como exatamente ele deve falar e o que. Depois disso você pode usar estas informações para seduzi-la. Essa é a regra máxima da sedução: DÊ A ELA EXATAMENTE O QUE ELA QUER SENTIR. Repare que normalmente as mulheres lhe dirão tudo o que você perguntar).***

Trabalhando com imagens mentais e ancorando:
Entenda que as pessoas colocam suas imagens mentais em diferentes posições, dependendo de como se sentem sobre elas.

Vamos para a prática:
Você: *"Vem cá Paula.... Você sabe que sua mente põe imagens em lugares diferentes, de acordo como você se sente sobre elas? Li num livro. É divertido, vamos fazer um teste..."*
Ela: *"Hummmm.... Diga..."* ***(mulheres são super curiosas e adoram estes 'testes')***
Você: *"Bom, pense em alguém que você realmente, realmente adora muito. Alguém que é muito especial para você... Pode pensar?"*
Ela: *"Sim... estou pensando...."* ***(quando ver que ela entrou num estado de entusiasmo, toque-a no ombro por uns três segundos e diga "Óootimo")***
Você: *"Ótimo.... E agora, você deve imaginar sua mente como uma tela de cinema, e você deve apontar em que parte da tela você vê a foto dessa pessoa, aponte para onde você a vê."* ***(veja exatamente onde está a foto da pessoa e grave esta posição...)***
Você: *"Bom. Agora, você deve pensar em alguém que você não gosta muito, aponte para onde você vê a imagem dessa pessoa."* ***(ela vai colocar essa pessoa em outro local... grave essa posição)***

Você: *" Bom. Agora, pegue a foto da pessoa que você não gosta, e tente movê-la no mesmo lugar que está a foto da pessoa que você realmente gosta. Não quer ir?"* ***(ela não vai conseguir fazer isso)***
Ela: *"Hmmmmm.....realmente não vai... que coisa mais louca!"*
Você: *"Bla..bla...bla..."*

Agora você tem duas informações que valem ouro: Onde fica na mente dela as imagens das coisas que ela não gosta, e onde estão as imagens das coisas que ela gosta. Ao usar os scripts, aponte e gesticule para a mesma posição onde ela joga as imagens da qual se sente bem.

7. **Finalizando:** Chegou a hora de terminar o processo de sedução e se despedir da garota. Dependendo de como você se saiu, tem grandes chances de ver ela novamente, pois com certeza ela vai querer isso. Dependendo do tipo de garota e dos sentimentos que você despertou nela, você até possui a chance de ficar com ela. Mas, não conte com isso. Pegue o telefone e e-mail dela e tente marcar um encontro no mesmo dia ou nos próximos.

Resumo da finalização:
- *PEGUE INFORMAÇÕES PESSOAIS, NOME, TELEFONE, EMAIL*
- *CONVIDE PARA ALMOÇAR, CAFÉ, OU UM ENCONTRO*
- *CONVIDE PARA IREM A ALGUM LUGAR*
- *DE UM BEIJO DE DESPEDIDA*
- *FIQUE E TRANSE COM ELA (SE CONSEGUIR)*

Pegando informações pessoais
Se notar que ela está gostando da sua companhia, simplesmente diga:
Você: *"Bom, realmente gostei de você. Mas, pode ser que a gente nunca mais se veja. Por isso você podia me dar o seu telefone ou email..."*
Isto é muito diferente de perguntar: "Qual seu telefone e/ ou email?". Essa é uma pergunta muito direta e talvez ela não se sinta bem em respondê-la.

Convidando para irem a algum lugar
Após ver que ela gostou de você e deu as informações pessoais, convide-a para ir a algum lugar com você. Simplesmente diga:
Você: *"Você está livre depois disto?"*

Por ex:
Você: *"Você está livre depois da aula?"*
Você: *" Você está livre depois do trabalho?"*
Você: *" Você está livre depois das compras?"*
Você: *" Você está livre depois de visitar XXX?"*
Você: *" Você está livre depois do almoço?"*

Após diga:

Você: *"A gente podia almoçar juntos..."*
Você: *"A gente podia dar uma volta para conversarmos mais..."*
Você: *"A gente podia tomar um café..."*
Você: *"A gente podia tomar um suco..."*
Você: *"A gente podia fazer um lanche..."*
Você: *"A gente podia visitar XXX..."*
Você: *"A gente podia dar um pulo na feira XXX.."*
Você: *"A gente podia dar um pulo na exposição XXX.."*

Se ela topar, ótimo. Meus parabéns! Se não topar, ela ainda deve estar um pouco insegura com você. Não tem problema, você pegou as informações de contato dela. O encontro fica para uma próxima ocasião. Posteriormente entre em contato com ela e tente marcar um outro encontro. E nunca esqueça: Pegue as informações pessoais antes de convidá-la para dar uma volta ou irem a algum lugar. Se ela não topar sair com você, dificilmente vai querer lhe dar o telefone ou email.

8. **Autodefesa (lidando com a rejeição e "pulando fora"):** Talvez você perceba que a mulher que você se aproximou não se enquadra no perfil que você gosta. Ou você pode estar lidando com uma mulher que por alguma razão simplesmente não está interessada. Esteja sempre disposto a sair andando e deixá-la para trás. Nunca se aborreça, encare como algo normal e parta para outra. Não perca mais seu tempo com quem não merece. Talvez ela tivesse um namorado, ou esteja com TPM. Você nunca vai saber, mas se encarar a rejeição para o lado pessoal, vai sair humilhado do processo de sedução. Não faça isso! Aceite o "não" com sorriso. Diga: "Foi um prazer te conhecer". Diga como se realmente sentisse isso - de uma maneira respeitosa e amigável. Deste modo: - Você vai fazê-la ver que o comportamento dela não fez efeito, você não precisa da companhia dela, você apenas ofereceu a chance de ela ter sua companhia.Você permanece bem, confiante, um cara com bom humor. E ela vai se sentir mal por ter perdido você. Se ela simplesmente te ignorar, adicione "... não sabia que você era surda" Você não deve se importar demais em ganhar ou perder com as mulheres. Se ela recusa - pobre mulher, ela não sabe o que perdeu.

Para complementar a leitura do processo de sedução rápida, leia os Apêndices I e II

PARTE VI
Do fracasso ao sucesso nas baladas

Como já falei, o foco deste curso é a sedução rápida em situações do dia-a-dia. Entenda que no dia-a-dia as chances de uma mulher lhe dar papo são maiores do que na noite. Este tópico foi acrescentado como complemento, pois vários homens gostam de sair à noite para "caçar" mulheres. Ele possui dicas úteis, mas já aviso que você não vai encontrar aqui nenhuma fórmula pronta para conquistar mulheres na noite. Isso não existe. Na noite o trabalho será redobrado e as chances serão menores.

Muitos homens me falam que possuem dificuldades com a sedução noturna (bares, danceterias...) e eu sempre respondo o seguinte: *"Sedução noturna é loteria meu amigo. Se não estiver disposto a jogar e se divertir com isso, então fique em casa e economize um bocado de dinheiro".* Se quiser ter sucesso na noite, você deverá abordar um grande número de mulheres e não apenas uma, duas ou três. Aqui o que reina é a lei da probabilidade, ou seja, quanto mais gatas você abordar, maiores serão suas chances de ficar com uma linda mulher.

Pontos negativos da sedução noturna:

1. **As mulheres estão visuais:** O primeiro problema que você encontrará pela frente é que as mulheres estão altamente visuais na noite, ou seja, o sistema representacional primário delas passará do auditivo para o visual. Em outras palavras, poderia lhe dizer que elas estão iguais a nós, pois também somos visuais na noite (na verdade estamos quase sempre visuais com as mulheres). Mas, o que significa estar num sistema representacional visual? Infelizmente elas irão nos julgar pela aparência física (aqui existe uma grande diferença entre homens e mulheres: na maioria das vezes elas nos julgam pela aparência e nós pela beleza).

2. **As mulheres estão procurando o príncipe encantado:** Grande parte das mulheres sonha em conhecer um príncipe encantado numa balada. Um homem inteligente, rico, sarado e bonitão. Se você não se enquadra neste perfil, esteja preparado para ser rejeitado.

3. **Elas estão altamente sexy's:** Você deve estar se perguntando: "E isso por acaso é problema?". Infelizmente sim. Mulheres altamente sexy's induzem um estado de medo na maioria dos homens. Eles se sentem inferiores à elas, e consequentemente ficam intimidados em abordá-las. Provavelmente você ficará também.

4. **Você não conseguirá usar o processo de sedução rápida:** Esqueça o processo de sedução rápida que você aprendeu. Aqui as suas chances de usá-lo serão mínimas. O barulho vai dificultar o entendimento da sua fala e como a mulher está num estado visual e não auditivo, ela não vai querer escutar seus scripts. Além do mais, você vai beber e não conseguirá pensar direito em todo o processo de sedução rápida. No máximo você poderá perceber a linguagem não verbal dela, verificando se ela está interessada ou não, e usar o *rapport*.

5. **Você deverá ser o MOD da garota na festa:** Isso mesmo, de todos homens que lá estão, você deverá ser a melhor opção disponível para ela. Deve se destacar de todos os demais homens que estão na balada. Sentiu a dificuldade? É importante que você já esteja dentro do grupo social dela. Daí a importância de você freqüentar uma balada que possui vários amigos.

6. **Você vai ter que gastar dinheiro:** Infelizmente você vai ter que fazer esse investimento. É como uma aposta num jogo. Você pode ganhar ou não. E se não ganhar, vai perder dinheiro. Nunca se sabe como a noite vai ser. Mesmo que acabe a noite com uma mulher, talvez você veja que não valeu todo o investimento, pois a mulher não era tão atraente assim. Esteja preparado para isso.

7. **Você vai ter que abordar várias mulheres:** Isso mesmo. Você vai ter que abordar diversas mulheres. Se não quiser fazer isso, então nem entre na balada e poupe seu suado dinheirinho. Não existe sucesso na noite se não estiver disposto a abordar diversas mulheres. Você vai ter que ser um bocado cara-de-pau. Alguns homens preferem ficar esperando para ver o que "vai acontecer" e não abordam nenhuma mulher. É, talvez caia uma mulher gostosona do céu, não é mesmo? Ficar esperando que uma mulher se aproxime e puxe conversa com você é o mesmo que esperar pelo Papai Noel na noite de Natal e ficar triste porque ele não apareceu para você. É estupidez pensar assim! Esqueça isso!

8. **Você vai ser rejeitado:** Não quer isso? Então fique do lado de fora da balada. Como você vai ter que abordar várias mulheres, as chances de você ser rejeitado serão enormes. Esteja preparado para isso e encare como algo normal. A rejeição faz parte da sedução. Não se preocupe, pois até os Mestres da Sedução são rejeitados. Se divirta com isso.

9. **Você vai ter que caprichar no visual e comportamento:** Você deverá estar com o cabelo cortado, barba feita, banho tomado, perfumado e com roupas da moda. Quanto mais atrativo, melhor. Se você é daqueles homens que fala: "Odeio esse negócio de imagem", e não gosta de se arrumar para sair à noite, chegou a hora de rever seus conceitos. Como disse, à noite as mulheres estão visuais, ou seja, sempre irão nos julgar pela aparência física. Enquanto nós homens as julgamos mais pela beleza física, elas nos julgam pela aparência.

Beleza física significa o corpo, rosto da pessoa (a primeira coisa que observamos numa mulher). Aparência física é como a pessoa se veste, se arruma, se move, se comporta. Na noite as mulheres verificam isso em todos os homens. Para elas, quanto mais bem arrumado e com um comportamento de segurança, autoconfiança, e ousadia, mais poderoso você é - e mais interessadas ficarão. Não esqueça que dentro da balada todos homens são iguais. Você pode ter ido para festa de Fusca 79 e outro cara de Audi TT zero quilômetro, mas lá dentro vocês serão iguais. As mulheres não vão saber disso e você deve enganá-las. Sempre esteja num ótimo visual e se comporte como alguém poderoso - mesmo que seja um desempregado.

Pontos positivos da sedução noturna:

1. **Elas querem exatamente o que você quer - ficar e transar:** Isso mesmo. Porque você acha que elas estão tão sexy's? Porque elas gastam tanto tempo se produzindo? Porque elas querem mostrar que são gostosas? Elas querem é eleger um cara, ficar e transar com ele - mesmo que elas não confessem isso.

2. **Você não precisa ganhar a mulher no "papo":** Em danceterias, onde é praticamente impossível manter uma conversa (principalmente se estiver na pista de dança), você não precisa falar praticamente nada para ficar com ela.

3. **As mulheres apenas querem se divertir e esquecer dos problemas do dia-a-dia:** Faça ela se divertir e esquecer da vida lá fora e já será meio caminho andado.

4. **Você tem a chance de fazer amizade e conhecer mais mulheres:** Uma amiga lhe apresenta para outra, que apresenta para outra e que apresenta para mais amigas. Quanto mais carismático for, melhor será e mais as mulheres vão gostar de você. Aproveite a noite para aumentar sua rede de relacionamentos. Quanto mais grupos sociais você estiver inserido, mais chances de ficar com mulheres você possui.

5. **Mulheres lindas são as mais fáceis de se aproximar:** Você não vai acreditar, mas depois de conversar com várias mulheres atraentes, observar nas baladas e ler muito sobre o assunto, cheguei a conclusão de que as mulheres mais lindas possuem uma grande vantagem: *os homens têm medo delas e poucos se aproximam!* Isso mesmo amigo. Cerca de 90% dos homens numa balada ficam intimidados em se aproximar de uma linda mulher. As gatas ficam lá.... e ficam lá.... e ficam lá.... e nada! Coitadas, elas só querem companhia, mas ninguém se aproxima. Aproveite que os homens possuem medo delas e se aproxime. Seja homem de verdade e mostre que a beleza delas não o intimida.

Vejamos agora os tipos de mulheres que você vai encontrar na noite:

1. **Mulheres que não estão interessadas em você:** Se você for um cara normal, sem grandes atrativos físicos, a maioria das mulheres não estarão interessadas em você. Não tem problema. Quanto mais difícil, mais divertido será.

2. **Mulheres que estão interessadas em você:** É praticamente impossível uma mulher não olhar para você numa balada. Geralmente sempre tem aquela que ao lhe olhar, fica interessada - mesmo que seja apenas uma entre centenas. Ela dá umas encaradas, sorri, mexe no cabelo, molha os lábios... Essas são as mais fáceis e você não precisa fazer nada para seduzi-la. Se ela lhe chamar a atenção, se aproxime, se auto-apresente, fale algumas palavras e apenas a beije. É isso que ela quer. Ela não quer ouvir sobre sua vida, ela quer lhe beijar.

Abordando mulheres atraentes:

Não existe mistério para abordar mulheres atraentes numa balada. Evite usar cantadas batidas ou vulgares - elas já estão cansadas de ouvir sempre as mesmas. Simplesmente se aproxime e fale: "Olá... Eu estava te olhando e não consegui me controlar (fale sorrindo), tive que vir falar com você. Me chamo Rafael, seu nome é...? (você foi direto, maduro, seguro, sincero e honesto... Agora ela vai lhe examinar e já nesse ponto você vai ver se tem chances ou não)" Se ela se mostrar interessada, tente arrastá-la imediatamente para a pista de dança ou se estiver num bar (onde as chances de uma conversa são maiores), inicie um bate-papo divertido e descontraído. A regra é diverti-la e fazer com que ela se esqueça da vida lá fora - ela deve associar prazer a você. Se ela se mostrar pouco interessada por você, saia andando e a deixe para trás, diga: "Bom, bacana te conhecer, mas preciso me divertir, tchau tchau...." E aborde outra mulher.

Se fizer isso com mais de dez mulheres, as chances de ficar com uma delas será alta. Como disse, aqui o que vale é a lei da probabilidade. Quanto mais mulheres de aproximar, mais chances terá. Rejeitado você vai ser, e isso não pode ser encarado como algo pessoal. Sempre esteja preparado para a rejeição e saia por cima, ou seja, não xingue a mulher e nem fique triste por causa disso. Não se esqueça que quando ela lhe rejeita é ela que perde e não você. Quando você acha que perdeu, é porque você dá mais valor à ela, do que a você próprio. E isso é falta de amor-próprio, sabia? Você estará dizendo para ela o seguinte: "Eu não gosto de mim mesmo... Sou um imbecil... Desculpa por ser um idiota e ter te abordado, tá?" Jamais faça isso! Afinal, como vai pensar isso se você nem a conhece? E se ela for uma otária? Se valorize meu amigo! Você não está na noite apenas para beijar e transar com qualquer uma, você está lá para conhecer mulheres realmente interessantes e sexy's. Se valorize para ser valorizado.

Atraindo mulheres na noite sem falar uma só palavra

Que tal seduzir as mulheres sem falar nada? Isso é possível, basta que você use o poder do contato visual. Aliás, se existe algo nos homens que as mulheres simplesmente adoram, são os olhos. Elas não resistem a um homem que olha dentro dos seus olhos. Nunca esqueça disso!

Prepare-se poderosamente

Bom, esta dica é básica e espero que você já tenha dominado. Sempre esteja visualmente atrativo e num estado mental de total poder. Saia de casa preparado para se divertir. Na frente da balada entre num total estado de poder. Comece a recordar situações onde foi totalmente confiante, ousado e seguro. E como isso trouxe benefícios para sua vida. Relembre situações onde teve extremo sucesso com as mulheres. Esqueça das pessoas que estão à sua volta. Olha para dentro de você. Carregue-se poderosamente com essa energia. Se imagine sendo atingido por uma descarga de energia que lhe dá poder, ousadia e total confiança em sí mesmo. Diga internamente: *"Agora estou por cima. Estou acima de qualquer tipo de mulher dessa festa. Tenho poder e total controle sobre a sedução. Elas me querem e vou me aproximar de todas as mulheres atraentes. Afinal, elas se produziram e estão lindas para mim"*.

O poder do olhar na sedução: **Olhe dentro dos olhos dela**

Dentro da balada chegou a hora de você observar. Dê uma volta por toda a casa e procure parar num local onde existem mulheres atraentes. Pare num local estratégico, onde possa observar várias "vítimas". Escolha uma mulher atraente e que esteja de frente para você. Comece a olhar para ela dentro dos olhos. O primeiro olhar deve ser sério. Você precisa fazer com que ela lhe note. Pronto, ela lhe olhou de volta. Nesse ponto é lógico que ela vai olhar para você, afinal, você está olhando para ela. Ela vai lhe olhar para ver se o conhece ou, se você é um possível candidato a ficante. Corte o contato visual olhando para outro local. Dê alguns minutos e volte a olhá-la dentro dos olhos. Quando ela lhe olhar de novo, segure o olhar (***NÃO OLHE PARA OUTRO LOCAL A NÃO SER PARA DENTRO DOS OLHOS DELA...FIQUE OLHANDO ATÉ ELA PARAR! ISSO É INCRÍVEL! PARECE QUE UM DESAFIA O OUTRO PARA VER QUEM VAI CORTAR O OLHAR PRIMEIRO... MAS NÃO PARE, FIQUE OLHANDO...***). Se ficarem assim por mais de 4/ 6 segundos, vocês vão sentir algo (uma conexão estará criada entre vocês). Isso é inexplicável (só experimentando para sentir).

Inconscientemente ela já começará a se interessar por você. Por que? Porque você fez algo que poucos homens fazem, ou seja, olhou dentro dos olhos dela. Enquanto os outros homens olham para os seios, coxas e a bunda da mulher, você olhou para os olhos dela. Você olhou para a alma da mulher. Uma conexão romântica foi criada. Você foi maduro, seguro, confiante, despreocupado e soube usar o poder do olhar na sedução... Bom, se ela ficou lhe olhando dentro dos olhos por no mínimo 4/ 6 segundos (normalmente não passa disso, ela corta o olhar - geralmente olha para baixo para entrar num sistema representacional cinestésico (sentiu alguma coisa), ou auditivo (está falando alguma coisa internamente). Ótimo sinal, quer dizer que ela se interessou por você, mesmo não sabendo o porque). Ok. Volte a olhar para outro local. Agora ela já lhe notou e sabe muito bem que

você está interessado nela. Pelas minhas diversas experiências utilizando esse tipo de técnica, notei que ela vai passar a lhe olhar algumas vezes, apenas para ver se você está olhando para ela. Isso é normal. Você vai notar isso. Ok. Agora vem a melhor parte. Vai ser o olhar que lhe dará a certeza de que ela está interessada em você. Será o sinal verde para se aproximar dela e não ser rejeitado (passando dessa fase as chances de rejeição serão mínimas). Volte a olhar dentro dos olhos dela. Quando ela devolver o olhar, sorria e continue olhando dentro dos olhos dela... Se ela também lhe olhar nos olhos e sorrir de volta meus parabéns! Esse é o sinal verde e ela estará lhe dizendo: "Gostei de ti, te aprovo e podes vir falar comigo que não vou lhe rejeitar". Enntão aproxime-se e se auto-apresente. Não sei explicar, mas um imenso rapport é criado com essa técnica. Mesmo a distância. Parece que um viu a alma do outro e agora não são mais estranhos.

Essa é uma técnica muito curiosa, pois no início eu não acreditava nela. Sempre li sobre o poder do olhar, mas nunca tinha experimentado isso nas baladas. Minhas experiências me mostraram que é um método altamente eficaz. Você descarta as mulheres apenas pelo olhar. Se ela não o olhar dentro dos olhos, simplesmente passe para outra. (vale lembrar que mulheres tímidas normalmente não conseguem olhar para você dentro dos olhos... mas como não gosto de mulheres tímidas, inseguras e com baixa auto-estima, não tem problema algum... Evite mulheres assim.. prefira as sexy's, autoconfiantes, seguras e ousadas que não tem vergonha de lhe olhar nos olhos...são essas que vão transar selvagemente com você...as tímidas e inseguras vão lhe apresentar todo os tipos possíveis de desculpas para não transar com você naquela noite).

No início eu queria testar isso com todas as mulheres. Fui num bar e não me aproximei de nenhuma mulher nas primeiras horas. Queria apenas testar essa técnica. Então comecei a selecionar as mulheres mais lindas da balada. Mas espere, tem um grande detalhe sobre isso: eu escolhi uma gata que estava acompanhada! (veja como estou me arriscando por você! Mas precisa ver se dava certo ou não... E se desse certo com uma mulher acompanhada, então é lógico que teria que funcionar com as solteiras). Escolhi uma linda loira que estava a alguns metros de mim. O cara estava de costa para mim e ela de frente. Olhei dentro dos olhos dela por alguns segundos. Ela me olhou (normal, queria ver quem eu era... poderia ser algum conhecido). Cortei o olhar. Após alguns minutos voltei a olhá-la dentro dos olhos. Ela me acompanhou. Olhou para dentro dos meus olhos por uns 6 segundos e cortou o olhar. Daí notei que ela passava a me olhar de vez em quando, para ver se eu a estava olhando. Dessa vez eu não sorri. Imagina se o cara nota. Apenas estava sério e num estado de total confiança e ousadia. Mas ela passou a me olhar de vez em quando, e por toda a festa! Na hora que eles foram pagar a comanda, ela me olhou dentro dos olhos mais uma vez.

Imagina minha reação quando vi a linda loira olhando dentro dos meus olhos! Que loucura, vi que funcionava. Daí passei a fazer isso com as gatas que eu me sentia fortemente atraído. Apliquei a técnica com quatro mulheres sexy's (a festa não estava boa, então só quatro mulheres realmente me chamaram a atenção - não seduzo qualquer uma. A mulher tem que mexer fortemente comigo). Duas não devolveram os olhares e outras duas sim. Nem acreditei. Tinha duas mulheres lindas a disposição e sem falar uma só palavra.

Me aproximei da que mais mexeu comigo. Me apresentei, falei poucas palavras... sorri...olhei dentro dos olhos dela (foi criada uma âncora quando nos olhamos pela primeira vez e tivemos aquela sensação interna. Agora nosso olhar é um gatilho que dispara a mesma sensação)... e a beijei. A partir desse dia, sempre faço isso em baladas e tenho obtido ótimos resultados.

Na próxima balada coloque em prática essa técnica e me conte os resultados. E claro, utilize essa técnica no dia-a-dia também. Se uma mulher lhe chamar a atenção, faça contato nos olhos. Veja como elas vão gostar desse seu novo comportamento.

Muito importante: Jamais olhe para ela estando inseguro, inibido, com medo, ou nervoso. Ela também vai ficar com medo, insegura e desconfiada! Simplesmente respire fundo, relaxe, pense numa ocasião onde você foi seguro e ousado, sinta-se bem com isso e aja naturalmente.

PARTE VII
Chegou a hora de se divertir: Agora é ação, ação e ação!

Conhecimento sem ação é o mesmo que nada. Não vai adiantar em nada ler todos os cursos de sedução que você encontrar pela frente se não estiver disposto a colocar em prática o conhecimento que adquiriu. Tenha atitude e mostre para as mulheres que você é um cara diferente e despreocupado; seguro, autoconfiante, inteligente e carismático; que não teme a rejeição e encara a sedução como um grande jogo - algo divertido e prazeroso. Essa é a tática dos Mestres da Sedução. Eles simplesmente são naturais, se expõem, ousam e possuem iniciativa. Agora você tem a faca e o queijo na mão. Aprendeu as crenças e hábitos dos verdadeiros Mestres da Sedução e ainda por cima possui o conhecimento das técnicas de Psicologia, PNL e Hipnose aplicada à sedução. Você está com grande vantagem perante os outros homens.

A partir de agora você não deve mais ser um homem comum, deve sim se diferenciar de todos os outros homens que as mulheres conhecem. Tenha atitude, muita atitude. Agora será ação, ação e ação. Você deve passar a abordar todas as mulheres que considera atraentes. Será um novo hábito do seu dia-a-dia. Coloque uma meta para você mesmo de falar com mulheres no supermercado, lavanderia, shows, enquanto estiver na fila para alguma coisa, no elevador, no ônibus, no restaurante, na rua, numa loja, em qualquer lugar. Todas as mulheres interessantes que você ver daqui para frente terão algo piscando em suas testas: ***OPORTUNIDADE!*** E você dirá para si mesmo: "Humm, mais uma oportunidade, que ótimo! Vou dar a chance para ela conhecer o grande homem que sou e, claro, vou ver se ela é tudo isso que aparenta mesmo". *Isso mesmo, eu disse que você vai ver se ela é tudo isso que aparenta mesmo.* Quanto mais gata ela for, mais curioso você deve ficar para conhecê-la e ver se ela é tudo aquilo mesmo. Pensando assim você jamais vai se sentir intimidado com a beleza de uma mulher. Ao invés de ficar bloqueado e intimidado, vai ficar super curioso em conhecer mais sobre aquela linda mulher. Vai querer ver se ela possui mais do que apenas beleza externa.

Alguns homens falam: "Mas o que vou dizer à ela?" Diga qualquer coisa, quanto mais natural for, melhor será. Enquanto ficar pensando no que você vai dizer, você não estará pronto. Esqueça as cantadas prontas também. As mulheres estão cansadas de recebê-las e vão considerá-lo um adolescente ao invés de um homem maduro. Você deve agir de forma automática e natural. Você simplesmente comenta alguma coisa ou pede alguma informação e a partir daí começa a puxar assunto. Quantas vezes alguém desconhecido puxou assunto com você? Acredito que várias vezes. Isso as pessoas fazem todos os dias, a toda hora e não dói nada - a comunicação entre desconhecidos é algo absolutamente normal. Sempre aja naturalmente e esperando um retorno positivo. E se uma mulher perguntar algo para você ou simplesmente fizer um comentário sobre algo que esteja acontecendo naquele momento, por favor, aproveite esta oportunidade para iniciar um bate-papo, mesmo que ela não seja atraente - pelo menos você estará treinando. Não jogue fora esta grande oportunidade! O mais importante é falar com as mulheres em qualquer lugar, sobre qualquer coisa, até que elas não intimidem mais você.

Portanto, desafio você a experimentar o que leu aqui. Vá agora mesmo para rua, se exponha, seja ousado e "ataque" as gatas que mexem com você. Se está visando uma garota e ainda não faz parte do grupo social dela, faça parte imediatamente! Não perca mais seu tempo. Procure conhecer os amigos dela e posteriormente ela. Crie uma estratégia e comece a agir. E se a estratégia não estiver dando certo, faça outra coisa, qualquer coisa. Nunca se esqueça no Modelo *MOD* que você aprendeu. Ela só será sua se você for a Melhor Opção Disponível para ela. Isso faz as coisas ficarem mais sérias e difíceis, mas é como uma batalha. Quem tem as melhores armas e estratégias vence. Você já está armado com elas, enquanto os outros homens não estão. A vantagem é toda sua. Pense nisso.

Sei que no início terá dificuldades, mas não desista e prove para você mesmo que é alguém capaz, ao invés de um homem covarde e fracassado. Você só precisa dar o passo inicial. Com muito treino e prática as coisas ficarão muito mais fáceis. Afinal, você não se sente inseguro para amarrar os cadarços do seu sapato, não é mesmo? Claro, você já fez isso milhares de vezes e se tornou algo inconsciente, ou seja, automático. Mas aposto que nas primeiras vezes você se sentiu inseguro porque não sabia ao certo como proceder, já que não tinha prática. Com mulheres é a mesma coisa. Você começa devagar e inseguro até se tornar rápido e seguro. Mas para chegar num nível de aprendizagem com competência inconsciente (atitude automática), você precisa praticar muito, ou seja, precisa da competência consciente (atitude pensada).

Então, comece a praticar hoje mesmo. Se tiver dificuldades para abordar as gatas desconhecidas, comece devagar. Inicie apenas olhando dentro dos seus olhos, sorrindo e posteriormente dando "Oi" ou "Olá". Depois perguntando alguma informação ou comentando sobre algo que esteja acontecendo no momento e em seguida puxando um papo mais longo. Relaxe, sinta-se bem e apenas divirta-se com a sedução. E sinceramente, não importa se elas não falarem com você ou lhe rejeitarem, pelo menos você estará se comportando como deseja e sem medos ou inibições. Estará sendo o homem que deseja ser e isso já será maravilhoso! Você chegará num nível que conversará com qualquer tipo de mulher e em qualquer situação. Achará isso a coisa mais normal do mundo - e realmente é. Se tornará um homem aberto para qualquer tipo de conversa, além de carismático, extrovertido e, desta forma, as pessoas passarão a gostar muito mais de você.

Talvez você ainda não tenha notado, mas agora você já é um outro homem. Obviamente você não é mais o mesmo homem que começou a ler este curso. Bom, deixe-me fazer uma pergunta. Quero que você comece ler... este texto... de forma... bem lenta... e pense... em como você era antes... de começar a ler este curso... e agora... ao olhar para trás e verificar como você era quando se sentia totalmente bloqueado com as mulheres... quando não era ousado e não possuía iniciativa.... e pensa como sua vida era limitada...como você era inibido com as mulheres e como isso o atrapalhava... como *você pensa nesse antigo comportamento limitante agora*... sentado na cadeira?

Agora você já é um novo homem. Um homem que se expõe e ousa; um homem que não tem medo de errar e correr riscos; um homem que jamais tem medo de tentar; e agora você é um homem que adora desafios. Aposto que a partir de agora você vai querer se

divertir um bocado seduzindo todo o tipo de mulher que lhe chamar a atenção, não é mesmo? Pois faça isso e se divirta! Você tem esse direito! A vida é sua e você precisa vivê-la com total prazer e alegria! Jamais se contente com menos que você pode ter ou ser.

Saiba que a partir de agora, ao seduzir as mulheres que lhe chamam a atenção - ao invés das disponíveis, fáceis e pouco atraentes que você antigamente costumava se envolver -, você passará a ser o homem mais poderoso do mundo. E quanto mais poder, segurança e autoconfiança tiver, mais gatas vai pegar! Você simplesmente vai atrai-las, não importa como ou porque. Vai sentir que o Universo está conspirando a seu favor e já não precisará criar muitas oportunidades, pois elas aparecerão como se fossem mágica.

Mas não pare por aqui, procure ler os livros que estão na Bibliografia e se informe mais e mais sobre persuasão e sedução. Seja curioso e procure sempre as melhores ferramentas para viver uma vida mais prazerosa. Vou ficando por aqui e lhe desejo todo o sucesso do mundo. Até a próxima amigo.

PS: Envie o relato de suas experiências em sedução rápida para:
Rafaelcorrea@vetorial.net

Abraços do seu amigo e treinador,
Rafael B. Corrêa

AINDA TEM MUITO MAIS... SIGA EM FRENTE LENDO...

Apêndice I
Formas de linguagem hipnótica usadas na persuasão

O emprego preciso e influente da linguagem é um dos instrumentos mais poderosos que o indivíduo possui.

Use esses padrões na criação dos seus próprios scripts.

Vamos conhecer alguns padrões de linguagem hipnótica:

- **LINGUAGEM DE NEGAÇÃO**

Regra: Coloque o "não" na frente do que você quer que a pessoa faça ou sinta.

- "Eu não quero que você pense..."
- "Não se sinta obrigado a ..."
- "Não pense nisso..."
- "Não se sinta na obrigação..."
- "Não se sinta obrigado(a)..."
- "Não decida agora. Pode decidir depois, quando estiver mais à vontade"
- "Não tome uma decisão apressada"
- "Não tente me seduzir"
- "Não precisa assinar o contrato... agora"
- "Não compre... agora"
- "Não resolva... agora"
- "Você não teria dinheiro para comprar um carro desses"
- "Esse carro não serve para você. Vamos procurar outro mais barato...."
- "Esse não é o carro que você quer"
- "Não se sinta muito forçado a me ajudar, caso não tenha um tempo para mim"
- "Não se sinta muito forçada a me beijar, caso não deseje muito"
- "Não se sinta muito forçada a aceitar meu convite, caso não deseje muito"
- "Não se sinta muito forçado a me responder isso, caso não deseje muito"
- "Não se sinta muito forçado a fazer esse favor para mim, caso não deseje muito"
- "Não quero que você pense nisso"
- "Não se sinta na obrigação de escrever sete frases usando esse padrão"
- "Não pense muito na idéia de escrever sete frases usando esse padrão"

- **LINGUAGEM COM "PODIA" E "PODE SER"**

Regra: Coloque o "podia" e "pode ser" na frente do que você quer que a pessoa faça ou sinta. Ótimo para dar comandos ou fazer perguntas indiretamente.

- "Você podia pagar o nosso almoço"
- "Você podia me levar para jantar fora... hoje à noite"
- "Você podia notar o quanto se senti feliz comigo...agora"
- "Você podia relaxar mais enquanto coloco essa música romântica"

ü "Você podia sentir o quanto esse nosso passeio está sendo agradável e divertido"
ü "Você podia sentir que este momento está sendo mágico"
ü "Você podia notar o quando estamos ligados... nesse momento/ agora"
ü "Você podia notar que os seus sentimentos em relação a mim estão sendo amplificados"
ü "Enquanto dirige esta potente maquina, você podia sentir o quanto sua vida seria feliz se tivesse esse lindo carro. Então... Você podia comprá-lo... agora"
ü "Você podia não ter percebido o quanto estamos ligados nesta noite"
ü "Você podia me beijar...agora"
ü "Você podia me falar o seu nome...agora"
ü "Você podia me dar seu telefone...agora"
ü "Você podia me dar seu e-mail...agora"
ü "Você podia me contar quais são suas fantasias mais secretas"
ü "Você podia me falar sobre as coisas que você gostaria de fazer...agora/ hoje à noite"
ü "Você podia criar suas próprias frases... agora"
ü "Pode ser que você não tenha notado o quanto estamos ligados... agora"
ü "Por que não quer ir na festa? Pode ser que você se divirta como nunca"
ü "Se for lá, pode ser que você encontre alguns conhecidos seus e se divirta muito"
ü "Pode ser que você tenha encontrado o amor da sua vida esta noite"
ü "Pode ser que você esteja gostando de mim e resolva se abrir mais... agora"
ü "Pode ser que você queira me dizer seu telefone"
ü "Pode ser que você ainda não tenha notado o quanto estamos ligados nesta noite"
ü "Pode ser que você ainda não esteja pronta para um excitante e prazeroso relacionamento"
ü "Pode ser que você ainda não tenha percebido o quanto está se sentindo atraída por mim"
ü "Pode ser que você não tenha percebido o quanto já está apaixonada"
ü "Pode ser que nos encontremos amanhã... Se você quiser, é claro..."
ü "Pode ser que o Universo tenha nos aproximado"
ü "Pode ser que você se sinta mais apaixonada e excitada comigo se eu colocar esta música que você adora"
ü "Pode ser que nunca mais nos vejamos. Você podia me dar seu telefone"
ü "Pode ser que agora você queira criar suas próprias frases com esse padrão"

- **PADRÕES ÓBVIOS DE LINGUAGEM**

Regra: Use pressuposições que fazem a pessoa pressupor que está/ estará tomando uma atitude ou decisão certa e inteligente.

ü "Você *provavelmente* já sabe que se sentirá melhor se parar de fumar"
ü "Você *provavelmente* já sabe que este carro é a melhor escolha que pode fazer"
ü "Você provavelmente já sabe que ao estudar estas frases, ficará mais apto para usar a linguagem hipnótica para influenciar as pessoas"
ü "Você *provavelmente* já sabe que está comprando o melhor produto do mercado"
ü "Você *provavelmente* esteja querendo se divertir essa noite e esquecer dos problemas da vida. Que tal irmos à uma festa?"

- "Você *provavelmente* gostaria de se sentir mais relaxado(a). Que tal uma massagem?"
- "Você *provavelmente* já sabe que o nosso restaurante é o melhor da Cidade "
- "*As pessoas podem, você sabe*, ficar mais esbeltas com este aparelho de ginástica"
- "*As pessoas podem, você sabe*, perder peso com este livro de dietas"
- "Você *verá* como foi inteligente ter estudado este artigo sobre linguagens hipnóticas"
- "Você *verá* como foi inteligente ter aceito o meu convite para lhe mostrar meus produtos"
- "Você *verá* como será excitante e divertido o nosso encontro"
- "Você *verá* como essa escolha será prazerosa para sua vida"
- "Você *verá* como foi esperto em ter economizado seu dinheiro na compra do nosso produto"
- "Você logo *verá* como será feliz se aceitar o meu convite para namorar"
- "Você *verá* como vai ser divertido se aceitar sair comigo"
- "Você logo *verá* que tomou a decisão certa"
- "*Mais cedo ou mais tarde*, você *verá* que escolheu a igreja certa"
- *"Mais cedo ou mais tarde*, você se sentirá feliz com a sua decisão"
- *"Mais cedo ou mais tarde*, você descobrirá que essa foi a melhor decisão da sua vida"
- *"Mais cedo ou mais tarde*, você *verá* que sua vida mudará"
- *"Consequentemente* você saberá que isso é bom para você*"*
- *"Consequentemente* você notará como a faço feliz*"*
- *"*Estou certo que você *verá* como é realmente importante a adoção de padrões óbvios de linguagem*"*
- "Você, *provavelmente*, já *sabe* que vou lhe pedir para criar mais sete frases com esse padrão"

- **LINGUAGEM COM "DIZER-LHE"**

Regra: As pessoas não gostam que lhe diguem o que fazer. Vamos "emoldurar" a linguagem de tal modo que a pessoa não discorde.

- "Eu não lhe diria para abandonar a sua religião e vir para minha, *porque* quero seu respeito e sei que tomará a decisão certa"
- "*Eu poderia dizer-lhe que* está cometendo um erro, *mas* não farei. Você vai querer descobrir isso por você mesmo"
- "*Eu poderia dizer-lhe que* aquele cara não é a pessoa certa para você, *mas* nada direi. Você vai querer descobrir isso por você mesmo"
- "Eu poderia dizer-lhe para criar sete frases para fixar estes modelos, firmemente, em sua mente, mas nada direi. Você sabe da importância desse exercício e vai querer fazer isso por conta própria"
- "Eu poderia dizer-lhe para continuar lendo os demais padrões, mas nada direi. Você agora sabe do poder da linguagem hipnótica e vai querer fazer isso por conta própria"

- **PADRÃO DE PERGUNTAS RETÓRICAS *("TAG QUESTION'S")***

Regra: Usar perguntas retóricas para fazer a pessoa concordar com você de alguma forma.

- “Essa sensação realmente é muito confortável, *não é*?”
- "Você gosta de caras legais, *não é*?"
- "Você gosta de conhecer pessoas inteligentes como você, *não é*?"
- “E beijar, alguém que você realmente se sente muito atraída, independente de ser muito cedo ou não, é maravilhoso, *não acha?”*
- *"*Você obviamente quer se divertir*, não quer?"*
- "Vamos discutir os termos disto, *não vamos*?"
- "Você não gostaria de perder a oportunidade da sua vida, *não é*?"
- "Se parcelarmos o pagamento, obviamente você pode pagar, *não pode*?"
- "Você quer ganhar mais dinheiro, *não quer*?"
- "Você quer economizar dinheiro, *não quer*?"
- "Obviamente você quer mais prazer e diversão na sua vida, *não quer*?"
- "O preço caiu em 40%. Realmente antes de nossa mega promoção ele era um produto caro, *não era*?"
- "Está um lindo dia lá fora, *não acha*?"
- "Você quer dirigir um carro potente, seguro e muito confortável, *não quer*?"
- "Você realmente busca se divertir nesta noite, *não busca*?"
- "Você obviamente vai querer criar mais sete frases usando esse padrão, *não vai*?"
- "Esse padrão é muito interessante, *não acha*?"

- **PADRÃO DE CONSCIENTIZAÇÃO**

Regra: Usar para que você guie a mente da pessoa para tomar conhecimento de algo que você queira que ela perceba. Você vai fazer ela concentrar o foco de atenção em algo, ou sentimento, sensação através desse tipo de padrão.

- “Você *ainda não sabe*, *mas* essa sensação maravilhosa já está acontecendo!”
- “Você *ainda não sabe, mas já* está apaixonada”
- “Você *ainda não percebeu, mas* está rolando um clima entre nós"
- “Você *já percebeu* que existe uma forte sensação quando estamos juntos?”
- “Você já *reparou* nessa sensação gostosa que a gente está desfrutando juntos? É fascinante!”
- "Talvez você não tenha sentido o que estou sentindo, mas quando *descobrir* esse sentimento que está acontecendo, agora...ficará muito fascinada!"
- "Quando você *tomar consciência das* sensações e emoções que está sentindo por mim, ficará muito fascinada"
- "*Repare* nessa química que temos quando estamos juntos"
- "*Repare* que este preço é muito mais baixo do que esse produto vale realmente"
- "*Repare* que o padrão de conscientização é muito potente"

- **PADRÃO DE LINHA DO TEMPO**

Regra: use para intensificar ou enfraquecer uma determinada sensação na pessoa (mudando o tempo do verbo, podemos associar ou dissociar uma sensação, isto é, intensificá-la ou enfraquecê-la). Também serve para levarmos um fato do presente para o passado, confundindo a pessoa.

ü "Você *está* se sentindo ótima"
ü "Você *tem* se sentindo ótima"
ü "Você *esteve* se sentindo ótima"
ü "Sim, você *esteve* se sentindo péssima"
ü "Sim, você *tem* se sentindo péssima"
ü "Sim, você *está* se sentindo péssima"
ü "Bem-vindo à nossa loja. O que você *vai procurar hoje*?"
ü "Bem-vindo à nossa loja. O que você *está procurando hoje*?"
ü "Bem-vindo à nossa loja. O que você *vai comprar hoje*?"
ü "Bem-vindo à nossa loja. O que você *está comprando hoje*?"
ü "Realmente o preço do nosso produto *era* alto, não *era*?"
ü "Como você disse que seu nome *era*?"
ü "Realmente o preço do produto concorrente *é e será* o mais alto"
ü "Aquela pessoa *está* te deixando mal, e continuar com ela *fará* com que você se sinta cada vez pior"
ü "Sei que você *esteve* se sentindo mal pelas coisas que lhe fiz"
ü "Sei que você *está* se sentindo mal pelas coisas que lhe fiz"
ü "Sim, você *teve* o problema"
ü "Sim, você *está tendo* o problema"
ü "Você está me dizendo que *ficava* com ciúmes quando *via* sua mulher *olhar* para outro?"
ü "Você está me dizendo que *fica* com ciúmes quando *vê* sua mulher *olhando* para outro?"
ü "Você *está* preocupado por *estar tendo* esse problema?"
ü "Você *estava* preocupado por *ter tido* aquele problema?"
ü "Entendo... Então está me dizendo que você *tem* estado com depressão"
ü "Entendo...Então está me dizendo que você *está* com depressão"
ü "Você *esteve* se sentindo motivado para criar mais sete frases com esse padrão"
ü "Você *está* se sentindo motivado para criar mais sete frases com esse padrão"

- **PADRÃO DE JULGAMENTOS**

Regra: use para pressupor uma determinada sensação na pessoa

ü "É muito bom *ver que você está relaxado*"

ü "Eu me pergunto *se você se dá conta de como está relaxado*"
ü "É ótimo *ver que você está mais feliz*"
ü "É ótimo *saber que você está se excitando*"
ü "*Vejo que você está mais segura...* agora"
ü "É muito bom *ver que você está entrando num transe profundo*"
ü "É ótimo *ver que você está ficando fascinada comigo*"
ü "É ótimo *sentir que existe uma química entre nós, principalmente vindo de você*"
ü "Vejo *o quanto você já está sentindo essas emoções e sensações*"
ü "Vejo *que você agora está se sentindo bem melhor*"
ü "É ótimo *sentir que você está gostando da minha companhia*"
ü "É ótimo *sentir* que você gostou dessa casa"
ü "É ótimo *ver que você está se interessando cada vez mais pela Hipnose*"
ü "É muito bom *saber que você está gostando de aprender as linguagens hipnóticas e está com uma grande vontade de criar mais sete frases usando esse padrão*"

- **INTENSIFICADORES**

Regra: use para intensificar um determinado estado, um sentimento, uma sensação e qualquer pensamento ou idéia que você estiver abordando na hora.

ü "Você naturalmente vai descobrir que *quanto mais você ri mais* você se sente confortável e a vontade nesse bate papo."
ü "Talvez você ainda não se deu conta de que q*uanto mais curiosa você fica a respeito disso, mais entusiasmada e ansiosa* você se encontra para que a gente possa voltar a se ver novamente num bate papo agradável."
ü "Você naturalmente vai descobrir que q*uanto mais você lê esses exemplos mais* você se sente forçado e fascinado a criar as suas próprias frases. E isso é muito bom."

- **PRESSUPOSIÇÕES**

Regra: use para presumir um sentimento, uma sensação e qualquer pensamento ou idéia.

ü "*Realmente* é um ótimo produto"
ü "*Realmente não existe* produto igual no mercado"
ü "*Certamente* essa é sua *melhor* escolha"
ü "*Certamente* você tem bom gosto e vai optar pelo nosso produto"
ü "*Certamente* nosso serviço é o melhor que você pode encontrar"
ü "*Não existe* um carro com essas qualidades e condições em lugar algum"
ü "Temos *o menor* preço do mercado"
ü "Cobrimos *qualquer* oferta"
ü "Veja *o quanto* essa casa é perfeita para você"
ü "*Certamente* você quer se divertir esta noite"
ü "É *óbvio* que o senhor sabe que a concorrência cobra um valor *muito mais* caro por esse serviço"

- "É *definitivamente* o *melhor* produto do mercado"
- "*Finalmente* você achou o carro que procurava"
- "Você *ainda* está interessado em comprar nosso produto?"
- "Você *já* deu sua contribuição?"
- "Você *já* me deu seu telefone?"
- "Você *já* me disse seu nome?"
- "Você *já* pagou a conta?"
- "Se você gostar do nosso produto, vai querer comprá-lo *novamente*?"
- "*Até que ponto* você está interessada em se divertir esta noite?"
- "*Quando* você *começou* o seu fundo de investimento?"
- "*Quando* você *vai me dar* o seu telefone?"
- "*Quando* você *vai pagar* a conta do restaurante?"
- "*Quando* você *vai levar* esse lindo carro para casa?"
- "*Quando* você *comprar* este carro *ficará* extremamente feliz"
- "*Depois* de ter *comprado* este carro, você vai *mostrá-lo primeiro* para sua esposa ou amigos?"
- "Você quer se sentar *enquanto* fechamos a venda?"
- "*Após comprar* esta linda camisa você *vai querer* ver as calças que estão por uma condição imperdível"
- "Gostaria de conversar com você sobre os opcionais *antes* que compre este carro"
- "Você prefere comprar este carro antes *ou* depois de dirigi-lo?"
- "Você vai pagar à vista *ou* a prazo?"
- "Você está aqui de pé, olhando para este notebook, *e* você pode imaginar *o quanto* ele será prático na sua vida"
- "Só de olhar este modelo de carro *faz* com que você queira comprá-lo"
- "*Como* você já está dentro do carro, ligue-o e veja como é ótimo dirigi-lo"
- "Essa casa *tornará* sua vida muito mais confortável e alegre"
- "Só de ler essas frases *fará* com que você tenha vontade de criar mais sete frases usando o padrão das pressuposições"

- **PERGUNTAS EMBUTIDAS (INCLUSAS)**

Regra: use para perguntar algo indiretamente, a pessoa não terá como recusar a pergunta

- "Eu gostaria de saber as horas"
- "Estou curioso pra saber o que você gosta de beber"
- "Estou me perguntando onde você gostaria de ir hoje a noite"
- "Não sei o que você realmente vê no seu namorado"
- "Não sei que horas você vai querer ir embora"
- "Sinceramente gostaria de saber se você topa jantar comigo hoje a noite"
- "Gostaria muito de saber o seu telefone"
- "Eu fico imaginando se você sabe o quanto eu gosto de você"
- "Não sei se você vai me dizer o seu telefone"
- "Eu me pergunto que horas são"

- "Eu não sei se você consegue ou não se ver dentro desse lindo carro"
- "Eu não sei se você consegue ou não se ver do lado de um homem que a entenda e que a faça a mulher mais feliz do mundo"
- "Estou curioso para saber se você vai querer sair comigo qualquer dias desses"
- "Estou curioso pra saber se você vai criar sete frases usando as perguntas embutidas"

Apêndice II
Scripts originais de Ross Jeffries

Os scripts (padrões como Jeffries gosta de chamar) abaixo foram desenvolvidos originalmente por Ross Jeffries, em seu curso Speed Seduction. Para criar os seus próprios scripts, é interessante que você leia e releia todos os exemplos abaixo. Só assim você vai entendê-los e poderá desenvolver seus próprios scripts. Não esqueça também de estudar o Apêndice I, onde trás uma grande variedade de padrões de linguagem hipnótica.

Padrão Discovery Channel

Você: *"Estava vendo um programa bem interessante no Discovery Channel ontem à noite. Eles estavam entrevistando pessoas que trabalham projetando atrações para parques de diversões como o Disneylândia e os estúdios. Seria bem legal trabalhar fazendo isso, não acha?"*

Ela: *"Seria sim! Parece bem interessante"*

Você: *"Eles falavam sobre os elementos que fazem uma atração ideal. Eles disseram que existem 3 partes para chegar na atração ideal. Primeiro, quando você SENTE a atração ideal, você SENTE UM ESTADO DE GRANDE EXCITAÇÃO. Ela faz seu coração bater mais rápido, e faz você respirar de maneira mais rápida também. Você simplesmente SENTE ESSA EXCITAÇÃO INCRÍVEL pelo corpo todo"*

Ela: *"É!"*

Você: *"Depois disseram que outra parte é a fascinação. Você se SENTE TÃO CATIVADA que você quer EXPERIMENTAR ESSE PERCURSO (aponte para seu pênis) várias vezes; assim que DESCE, você quer SUBIR de novo."*

Ela: *"É!"*

Você: *"Depois disseram que outra parte, que é a mais importante, é o senso de segurança. Mesmo que a atração pareça perigosa, você ESTÁ CERTA QUE ESTÁ SEGURA... você SE SENTE SEGURA pois você se dá conta que nada de ruim pode acontecer, então isso permite a você SENTIR TOTAL LIBERDADE para IR E CURTIR ESSA GRANDE EXCITAÇÃO mais e mais vezes. Você pode (aperte a mão dela) sentir... isso? ".*

Ela: *"Haaa sim!!!!"*

Você: *"Quando você imagina o quanto divertido é andar na montanha russa ou em qualquer outro brinquedo que você gosta é muito legal. Você subindo e descendo... seu coração batendo mais forte e a empolgação a flor da pele. pode sentir toda a excitação do momento. Na parte mais emocionante você grita e sente aquela vibração maravilhosa e empolgante. Sabe de uma coisa... Depois eu parei para pensar e vi como isso parecia com uma situação ideal de atração entre duas pessoas. Sabe aquela sensação especial, aquela empolgação, que te faz sentir muito atraída por essa pessoa (aponte para você) e ao mesmo tempo se sentir segura e confortável como se já se conhecessem há muito tempo..."*

Padrão dos Olhos

"Alguma vez alguém já te disse que você tem olhos muito interessantes?" Eles têm uma qualidade que diz "existe mais nesta pessoa do que você possa imaginar somente com o

primeiro olhar". (Isto funciona de maneira GRANDIOSA em mulheres MUITO bonitas. Você também pode querer abrir com alguma coisa do tipo
"Qualquer idiota pode olhar para você e dizer que você é bonita, mas é necessário um homem _________ e _________ (liste suas boas qualidades) para ver que [entre aqui com o padrão].") Alguma vez você já conheceu alguém com esse olhar que simplesmente diz "Nesta pessoa existe alguém excitante e cativante" e você simplesmente tem que conhecer essa pessoa (aponte para você mesmo) melhor. Ou talvez foi como se você pudesse olhar tão profundamente nos olhos dessa pessoa que eles te fascinavam. Você não podia explicar de que maneira exatamente, mas eles pareciam familiares. Comigo, eu tenho que *seguir esse sentimento* quando há alguém na minha frente com olhos assim. A maioria das pessoas fica um pouco assustada em simplesmente se aproximar de alguém que sente a necessidade de conhecer. Eu sei que isso requer coragem, pois você quer saber se essa pessoa é do tipo de pessoa com quem você realmente gostaria de passar o tempo. Mas eu com certeza me sinto elogiado quando alguém tem iniciativa e bom senso para deixar de fazer o que está fazendo e se aproximar de mim para me conhecer melhor!"

Padrões de Atração Por Uma Amiga/Conhecida
“Alguma vez você já olhou para alguém (aponte para você mesmo) e viu nessa pessoa uma luz completamente diferente? Talvez alguém que você nunca achou que poderia gostar (aponte para você mesmo se você não conhecer ela muito bem ou se ela demonstrar sinais de indiferença por você), ou talvez fosse simplesmente um amigo ou conhecido (aponte para você mesmo, se esse for o caso), mas por alguma razão inexplicável você começou a achá-lo atraente. Você começou a pensar, quão divertido seria se vocês dois estivessem juntos. Você se imaginou com ele (aponte para você mesmo) se divertindo muito. E lentamente você começa a esquecer o que você pensava sobre essa pessoa antes e simplesmente se deixa levar por estes novos e fantásticos sentimentos que você está experimentando. A minha amiga Cristina me disse que foi assim que ela conheceu o namorado dela. Eles iam às mesmas palestras/reuniões, etc., mas ela nunca se interessou muito por ele. Depois repentinamente ela começou a se sentir atraída por ele. E agora ela acha que ele é o melhor homem com quem ela já esteve. Ela me disse que ele a faz se sentir muito bem".

"Alguma vez você já se sentiu atraída por alguém que não era seu tipo fisicamente? Eu tenho uma amiga que quando a conheci eu não achei que fosse tão atraente. Eu não tinha nenhum sentimento em especial por ela. Mas quando a conhecê-la melhor, comecei a notar algumas coisas, como o grandioso senso de humor que ela tinha... Você já esteve por perto de alguém que faz você rir muito, só de ver essa pessoa você já começa a querer rir, como se tudo o que essa pessoa tivesse que fazer é olhar para para que você começasse a rir? Outra coisa que notei nela foi a grande auto-estima que ela tem. Sua era tipo "estar comigo é o melhor que pode acontecer com você. É melhor você aproveitar isso agora, antes que essa oportunidade desapareça para sempre". E então teve um dia que percebi que estava olhando para ela com outros olhos. Você já olhou para alguém (aponte para você mesmo) de uma forma totalmente diferente? É como se olhasse para dentro de mim e percebesse que quando olho dessa forma, essa pessoa é realmente bela. Eu acho que quando isso

acontece com alguém (aponte para ela) é que a pessoa vai para dentro de si mesma, e encontra todos os valores que são importantes para ela num relacionamento. Ela pensa nas qualidades que gosta na personalidade de alguém e as associa com a pessoa com quem está falando (aponte para você mesmo), de maneira que começa a pensar de forma diferente sobre essa pessoa, e aí começar a olhar através dos olhos da atração, pois é aí que você pode fazer a conexão com outra pessoa, olhando pelos olhos da atração. Esse processo inteiro de conhecer alguém pode levar semanas ou até meses. Mas eu acho que o interessante é ver você mesmo se perguntando como seria se entregar à magia disso instantaneamente e fazer a conexão agora... E realmente sentir essa atração por alguém (aponte para você mesmo). Não seria legal? Não seria muito legal experimentar isso e deixar isso acontecer?"

Padrão "O Sexo É Natural"

Você: *"Bom, nós somos adultos, certo? Podemos falar sobre sexo de maneira inteligente, não é?"*
Ela: *"Sim..."*
Você: *"Bom... Como você vê o sexo hoje em dia? "* ***(Cale-se e deixe-a falar)***
Você: "*Eu concordo. Acho que o SEXO é mais do que isso. É natureza humana! O SEXO assegura que todas as espécies sobrevivam e é por isso que o SEXO ESTÁ PROGRAMADO PROFUNDAMENTE DENTRO DA SUA MENTE. É como se houvesse uma voz dentro da sua mente, que na realidade são suas NECESSIDADES e DESEJOS vocalizados... E enquanto você OUVE ESSA VOZ, ela diz a você... VOCÊ QUER FAZER SEXO, VOCÊ QUER FAZER SEXO... VOCÊ PRECISA FAZER SEXO...VOCÊ PRECISA FAZER SEXO. COMIGO isso acontece e eu acho que é bastante natural! Você não pode SIMPLESMENTE FAZER ISSO, mas é um DESEJO... Uma NECESSIDADE natural... Por isso eu trato disso com mente aberta. Eu não sei se você já se abriu a coisas como esta".*

Padrão Mulher Natural

"Você acha que a maioria dos homens sabe o que as mulheres realmente querem?" ***(Ela vai rir, é claro.)***
"Eu acho que a maioria dos homens PENSA que sabe, mas acho que a maioria dos homens comete um erro enorme quando o assunto são mulheres".
(ISTO vai deixá-la intrigada).
"O erro é que eles não reconhecem que em cada mulher existem realmente mulheres... a mulher natural e a mulher programada culturalmente. A mulher programada culturalmente é a que tem todas as regras e funções... todas as restrições, constrições... todos os "deve", "não deve", "pode", "não pode", etc. Mas a mulher natural... é a mulher pura, aquela bem dentro de você, onde você guarda suas memórias mais excitantes... onde você pensa nas suas fantasias.... sonhos... possibilidades incríveis... as coisas que você faria se ninguém estivesse olhando e que ninguém saberia, nem seus melhores amigos. maioria dos homens faz coisas que somente despertam a mulher programada culturalmente... Mas quando um homem, um homem raro, pode tocar a mulher naquele lugar especial, de todas as maneiras especiais que você quer ser tocada... de maneiras que você talvez nem consiga admitir a

você mesma... então uma transformação quase completa ocorre...e você começa a florescer de maneiras inimagináveis. Então eu acho que o homem inteligente é o homem que sabe que esse lugar está lá... esperando... mesmo considerando o fato que as mulheres na maioria das vezes têm que esconder isso tudo... e mesmo assim, esses sentimentos ainda estão lá".

Padrão Tela Mental

Você: *"Feche os olhos e imagine uma tela na sua mente. Agora nessa tela veja um momento da sua vida em que você sentiu uma incrível sensação que você nunca tinha sentido antes (pode ser a primeira transa dela ou algo parecido). Imagine isso e abra os olhos quando você sentir isso mais intensamente (isso fará ela ver sua face logo após ter essas sensações). Abra sua mente para mim e permita que o som da minha voz PENETRE nos seus pensamentos."*
Ela: *(abre os olhos)*
Você: *"O que você viu?"*
Ela: *"Blá-blá-blá"*
Você: *"Legal. Depois que você sentiu isso tudo e abriu seus olhos e me viu, você ainda estava excitada?"*
Ela: *"Bem, sim."*
Você: *"Fiz você se sentir bem? Pois é só isso que eu quero, fazer você se sentir bem. Então quando você precisar se sentir bem simplesmente imagine MINHAS PALAVRAS que eu liguei a seus sentimentos e imagine aqueles sentimentos e o meu rosto na sua tela mental."*

Padrão "Encontre Aquela Mulher"

"Onde está a mulher que morava em você? Aquela que acreditava em amor. Talvez ela sonhou com o homem ideal ao qual ela daria o seu coração um dia, e ela sabia que no momento que sonhasse com ele, ela se apaixonaria. E a cada dia, cada momento da sua vida, ela carregava esse amor no coração, esperando o dia em que ele podia ser libertado e dado para quem merecesse (aponte para você mesmo). Como seria perceber que depois de toda essa dor e lágrimas... essa pessoa tivesse vindo? (aponte para você mesmo). Se você olhasse no seu coração e mente... e ouvisse a mensagem... que ela está enviando a você... como você se sentiria?"

Padrão Ser Similar

Você*: "Eu não tinha percebido isso antes..."* ***(Silêncio controlado enquanto você olha atentamente por um momento)***
Ela: *"O que?"*
Você: *"Ah, desculpa... nós somos muito similares. É como se houvesse uma conexão profunda e misteriosa entre nós, que se expande com o tempo e está simplesmente esperando para ser descoberta e abraçada num relacionamento magnífico, que mantém duas pessoas tão juntas que nada ou ninguém pode separá-las. Não é maravilhoso como duas pessoas podem se conhecer por acaso e sentir uma proximidade tão grande que*

querem ficar juntas para sempre? Falo de uma incrível conexão entre duas pessoas em todos os níveis de intimidade – intelectual, emocional, espiritual, física, etc."

Padrão Sonhos
"Alguma vez você sonhou com alguém que realmente gosta? Eu, por exemplo, acho que quando você conhece alguém por quem se sente atraído e você começa a PENSAR SOBRE ESSA PESSOA o tempo todo, é quando você pode realmente começar a PERCEBER ESSA PESSOA nos seus sonhos. Quer dizer, sabe como você lembra de alguns sonhos e de outros você esquece? É como se constantemente você PENSASSE NESSA PESSOA, sua mente consciente vai muito fundo dentro do seu inconsciente e traz todos os sonhos maravilhosos sobre ele. Se você fizesse isso de noite, quanto tempo você iria demorar para PERCEBER que você está sonhando com essa pessoa? Comigo isso aconteceu várias vezes..."

Apêndice III
O uso da linguagem hipnótica no dia-a-dia

Desafio você a criar seus próprios scripts. Como já falei ao longo desse curso, não gosto de exemplos prontos e realmente não é bom usá-los. Você não deve decorá-los, mas sim entendê-los, desenvolver seus próprios scripts e praticar o uso deles diariamente, e não apenas com mulheres. A linguagem hipnótica deve ser usada no seu dia-a-dia e em todo o tipo de persuasão. Desafio você a voltar até a página na Internet deste curso (www.persuasao.com.br) e identificar nos textos algumas das linguagens hipnóticas que utilizei para fazer o "marketing". Não sei se você percebeu, mas está cheio delas. Uma dica para treino é o seguinte: Imprima aquela página, procure todo o tipo de linguagem vaga e marque-a com uma caneta. Repare quando vou falar "quanto custa o curso", existe um script (padrão) oculto ali. Aqueles textos foram escritos por mim de uma forma totalmente estratégica. Afinal, eu sabia que não estava simplesmente vendendo um curso. Estava vendendo prazer e alívio de dor. É assim que você deve agir daqui para frente. Seja para abordar uma linda mulher, para vender uma idéia, produto ou serviço, ou ainda para influenciar alguém.

Os publicitários também sabem como provocar desejos, fome, sede, excitação, paixão, prazer e alívio de ansiedades e stress nas pessoas. Bom, na próxima vez que estiver assistindo TV, focalize sua atenção na linguagem vaga usada nos comercias e em como eles usam todo o tipo de âncora para linkar seus produtos à sensações de intenso prazer. Eles fazem exatamente o que você vai fazer com as mulheres daqui para frente, ou seja, provocam fortes emoções e sensações de prazer e depois ligam ao produto ou serviço. Gastam milhões e milhões de reais para que suas mensagens saiam com poder máximo. Sabem que só irão vender tal produto ou serviço, se lançarem poderosamente suas campanhas publicitárias. Tudo isso para mexer fortemente com os sentimentos do público alvo da campanha. Eles sabem que precisam mexer com nossas emoções para que venhamos a comprar seus produtos ou utilizar seus serviços. Esse é o foco principal de qualquer campanha publicitária. Sem esse foco, tudo será inútil e as pessoas simplesmente não irão querer gastar nem um centavo se quer.

Agora o mais importante. Não compramos produtos e serviços, mas sim as emoções e sensações que eles provocam na gente. Nunca esqueça disso. O que quero que você entenda é isso, tudo são processos mentais. Porque você fuma ou bebe? Apenas para deixar os fabricantes mais ricos e gastar o seu salário? Claro que não. É para aliviar as ansiedades do seu dia-a-dia e provocar prazer. Ou seja, desencadeiam em você processos mentais que lhe dão prazer e ao mesmo tempo lhe aliviam a dor. E o amor, a paixão, a excitação, a química, a atração, o desejo ardente, etc, são o que? Eles não existem. São apenas processos. Não existe tal coisa como o amor. Não existe tal coisa como a paixão. Não existe tal coisa como a excitação. Entenda isso. São todos processos mentais. Você precisa "fabricá-los" dentro da sua mente. Todas as emoções e sensações que você experimenta diariamente exigem determinados processos mentais.

E um processo mental pode ter início e fim. Podemos ligá-lo e desligá-lo. Você deve saber bem disso. Aposto que você já tenha vivido uma grande paixão na vida. E quando a paixão acabou você simplesmente parou de gostar da pessoa. Você era loucamente apaixonado e hoje passa por ela na rua e não sente absolutamente nada. Foi ou não foi assim? Os casais que se separam fazem isso a toda hora. Então, o que aconteceu com você? Simplesmente o processo que provocava a paixão foi desligado, ou seja, você parou de sentir o que sentia por ela. Ela continua sendo a mesma pessoa pela qual você se apaixonou. A única mudança ocorreu dentro da sua mente, isto é, a paixão acabou. Em outras palavras, o determinado processo que levava você à se sentir apaixonado por ela não existe mais. Como diz Irwin Federman: *"Se você pensar a respeito, as pessoas gostam das outras não pelo que são, mas pelo que nos fazem sentir".* Sempre foi assim e sempre será.

Entenda que você tem agora dinamite em suas mãos. Ganhou o poder supremo de provocar todos os tipos de sentimentos nas pessoas. Sabe agora que todas as emoções e sensações necessitam de determinados processos mentais para ocorrerem e sempre podem ser provocadas a qualquer hora e por qualquer pessoa. Vai se distinguir de 99% da população que desconhece isso. A partir de agora você irá se juntar aos maiores vendedores da história, magos da publicidade, políticos vitoriosos, evangélicos milionários, mestres da sedução e persuasão, comunicadores cativantes, líderes mundiais, executivos altamente respeitados e pelas pessoas mais poderosas na arte da influência humana do mundo. Pessoas que têm noção clara do poder das palavras e como elas podem influenciar um indivíduo. Ou seja, homens que geram imagens nas mentes das pessoas e posteriormente sentimentos de intenso prazer.

Espero sinceramente que você utilize esse poderoso recurso de uma forma ética, ou seja, praticando o paradigma do ganha/ ganha, pois esse foi o objetivo de desenvolver este curso: ***DESCOBRIR O QUE AS PESSOAS QUEREM E DEPOIS DAR À ELAS EXATAMENTE ISSO*. *AS DUAS PARTES DEVEM SEMPRE SAIR GANHANDO*** Como eu disse, você agora tem dinamite nas mãos. A responsabilidade sobre isso é toda sua.Você pode usá-la da forma correta, como por exemplo, para implodir um prédio, ou da forma incorreta, como por exemplo, para amarrá-la a seu corpo e explodi-lo junto com quem estiver em volta. Com as informações que existem nesse curso, você pode muito bem se tornar um Jesus Cristo ou um Adolf Hitler. Pense nisso.

Apêndice IV
O Pensamento Baseado em Resultados (PBR)

O pensamento baseado em resultados é a capacidade de visualizar o resultado preciso de um processo *antes* do seu começo. É a habilidade de determinar metas e mantê-las em mente durante todo o processo da persuasão.

O procedimento para o emprego do PBR no processo de persuasão:

1. O que quero, exatamente, obter com este processo?
2. O que a outra pessoa quer? Se não sei, então o que ela, provavelmente, deseja?
3. Qual o mínimo que posso aceitar do processo?
4. Que problemas podem surgir durante o processo?
5. Como vou lidar com cada um e, se possível, como usá-lo como benefício para a outra pessoa?
6. Como concluirei o processo?

Demonstração do PBR usado na sedução rápida:

1. **O que quero, exatamente, obter com este processo?**
   Meus objetivos são:
   - *Abordar uma garota atraente e desconhecida;*
   - *Conhecê-la;*
   - *Despertar um forte desejo nela;*
   - *Conseguir o telefone, e-mail;*
   - *Marcar um encontro;*
   - *Se tornar o MOD para ela.*
   - *Ficar com ela;*
   - *Transar com ela.*

   Não necessariamente preciso obter todos os objetivos, mas o principal deles é abordar uma garota que realmente me chama a atenção.

2. **O que a outra pessoa quer? Se não sei, então o que ela, provavelmente, deseja?**
   Ela deseja conhecer um homem diferente, único, com personalidade, autoconfiante, seguro, maduro, romântico, carismático e que realmente a entenda e a trate de uma forma que a faça se sentir especial em sua companhia.

3. **Qual o mínimo que posso aceitar do processo?**
   O mínimo que posso aceitar desse processo é que eu aja da forma como queira agir e que ganhe alguma experiência com isso, independentemente do resultado ser positivo ou negativo. Não posso depender de forma alguma de algo que não possa controlar, ou seja, da aceitação dela. Apenas serei eu mesmo e aplicarei as melhores técnicas que tenho disponíveis.

4. **Que problemas podem surgir durante o processo?**
   Ela pode me ignorar, rejeitar ou ainda pode estar num dia difícil - sem paciência para uma sedução/ flerte/ cantada.

5. **Como vou lidar com cada um e, se possível, como usá-lo como benefício para a outra pessoa?**
   Se ver que a garota está mal humorada ou com pouca paciência, tentarei quebrar este padrão, sendo carismático e bem humorado. Mas estarei disposto a simplesmente sair andando caso veja que a garota não está a fim. Não posso perder meu tempo com quem não está afim, pois existem várias mulheres disponíveis me esperando.

6. **Como concluirei o processo?**
   Usarei todas as técnicas que tenho conhecimento e após determinado tempo simplesmente vou me despedir da garota e, se eu gostar dela, tentarei pegar o telefone, email e posteriormente marcar um encontro para aí sim, ficar com ela. Mas poderei ficar com ela ao concluir o processo. Isso vai depender do quanto mexi com suas emoções. Procurarei verificar isso através do *feedback* que receberei e, detectando que ela está pronta, a beijarei.

Apêndice V
Linguagem corporal

Aqui estão os sinais de interesse enviados pela mulher através do ambiente (boate, fila, rua, ônibus, metrô...). A maioria é aplicável para ambos os sexos.

ESTOU INTERESSADA

- Olhar lateral (s)
- Olha para você algumas vezes
- Contato visual interrompido por ela primeiro olhando para baixo e depois para outro lado
- Fica encarando você de vez em quando
- A postura dela muda para estado de alerta
- Ajeita-se, ajeita o cabelo, roupas,...
- Vira o corpo em direção a você
- Inclina a cabeça
- Encolhe os olhos levemente
- Sorrisos
- Iguala/copia a sua postura
- Os olhos "brilham"
- Passa a língua pelos lábios
- Impulsiona os seios para frente para enfatizá-los

NÃO ESTOU INTERESSADA

- Nunca dá uma olhada
- Pouco contato visual
- Contato visual interrompido por ela olhando para outro lado sem olhar para baixo primeiro
- Olha para outro lado rapidamente
- A postura não muda
- Não se ajeita
- Vira o corpo em outra direção
- A cabeça permanece vertical
- Os olhos permanecem normais
- Cara neutra, educada.
- A postura não muda
- Olhos normais
- Mantém a boca fechada
- Inclina-se para não enfatizar os seios

Apêndice VI
Descobrindo valores e regras - Dê à ela exatamente o que ela quer

O que aconteceria se você desse tudo o que uma mulher deseja receber de um homem? Ela simplesmente se apaixonaria por você. Mas o que ela quer?

Podemos descobrir isso fazendo as perguntas que determinam os valores e regras.

1. **Faça perguntas para descobrir valores:**
   - *"O que é mais importante para você...?"*

2. **Faça perguntas para descobrir regras que definem valores:**
   - *"Quando é que você sabe quando tem...?"*

3. **Faça perguntas para descobrir as necessidades:**
   - *"O que exatamente você necessita...?"*

4. **Faça perguntas para descobrir as regras que definem as necessidades:**
   - *"Como você sabe quando tem...?"*

Vamos ver como funciona na vida real:
Você: *"Paula, o que é mais importante para você num relacionamento?"*
Ela: *"Ahhh... Confiança, claro."*
Você: *"Confiança, certo. E quando é que você sabe quando tem confiança?"*
Ela: *"Quando o meu namorado me conta tudo"*
Você: *"Interessante... E o que exatamente você necessita em um relacionamento?"*
Ela: *"Hmm....ser realmente amada e valorizada pelo meu namorado"*
Você: *"E como você sabe quando tem o amor e a valorização dele?"*
Ela: *"Ahhh.... Quando ele diz que me ama e me trata de uma forma especial, sendo carinhoso e romântico. E quando ele me leva a lugares especiais e românticos."*
Você: *"bla... bla... bla..." (Nesse ponto você tem as informações certas e pode criar 'scripts' com os valores, regras e necessidades que ela deseja num relacionamento. Você não sabe o poder que tem nas mãos)*

Viu como foi fácil descobrir o que ela deseja num relacionamento? Sem se ligar no poder das informações reveladas, ela simplesmente disse tudo o que você precisa saber. Agora você tem as informações certas para conquistá-la. E é sempre assim, as pessoas não se ligam nas coisas que falam. Pergunte e descubra tudo o que as pessoas querem. Após, dê à elas o que elas desejam. Elas vão simplesmente amá-lo!

Apêndice VII
Judô Mental - Destruindo objeções

O judô mental é uma técnica para desarmar ou redirecionar a força do oponente sem demonstrar resistência. É uma maneira rápida de lidar com evasivas e objeções. Você não conseguirá persuadir uma pessoa se discordar dela. Você deve concordar rapidamente com ela e usar a própria objeção contra ela mesmo.

Vamos ver alguns exemplos na prática:

1. Pedido de aumento de salário:
Objeção: "Sem dinheiro. A empresa precisa economizar"

Você: (pede o aumento)
Seu chefe: *"Realmente não podemos lhe dar um aumento de salário nesse momento. Com certeza você merece, mas estamos sem condições financeiras. Temos que cortar custos"*
Você: *"Obrigado por ser sincero comigo. Bem, estou vendo que o problema é financeiro, não é? E você quer economizar dinheiro, não quer? Então vou ajudá-lo.* ***(repare no uso de tag questions. Você acabou de aceitar o ponto de vista dele e ainda por cima quer ajudá-lo. Agora ele passará a se interessar pela conversa.)"***
Ele: *"Interessante. Me diga o que você tem em mente..."*
Você: *"Bom, é* ***exatamente por esse motivo*** *que você deve me dar o aumento. Ao me dar o aumento de salário, me comprometerei a ter mais reponsabilidade dentro da empresa e você pode parar de contratar aquele freelancer caríssimo. Posso muito bem assumir os serviços dele. Você sabe que tenho condições para isso e não me importo de assumir novas responsabilidades dentro da empresa. Realmente é isso que quero, crescer aqui dentro. Desta forma saímos os dois ganhando: eu ganho meu aumento e novas responsabilidades e você passa a economizar uma boa grana por mês. Que tal?"*
Ele: *"Você me deu uma ótima idéia. Sinceramente vou aceitar sua proposta. Fechado."*

2. Pedido para sair a noite com uma amiga/ amante/ ficante
Objeção: "Ela está cansada"

Você: (faz o pedido)
Ela: *"Olha.. eu até sairia hoje, mas estou cansada demais. Estou trabalhando muito!"*
Você: *"Hmm.... Entendo, mas* ***é exatamente por isso que deveríamos*** *sair hoje a noite. Você precisa dar uma saída para se divertir. Vamos sair, nos divertir e arejar nossas cabeças"*
Ela: *"Ok... Me convenceu. Vamos."*

3. Convite para sair com uma mulher bem mais jovem que você.
Objeção: "Você é muito velho"

Você: (faz o pedido)
Ela: *"Desculpe, mas não vai dar... Bem, vou ser sincera com você... Realmente nossa diferença de idade é muito alta e eu acho que não vai dar certo. Ok?"*
Você: *"Hmm.... Fico feliz que tenha sido sincera comigo... Te entendo perfeitamente, e* ***é exatamente por isso*** *que você deve aceitar meu convite. Vejo que você está um pouco insegura com nossa diferença de idade, não é? Então, porque não saímos e nos conhecemos melhor. Acredito muito que você vai mudar sua opinião a meu respeito. Que tal?"*
Ela: *"Hmmm... Pode ser... Podemos sair para nos conhecer melhor, então..."*

4. Tentativa de venda de um produto
Objeção: "Não temos dinheiro"

Você: (apresenta o produto)
Cliente: *"Gostei do seu produto, mas infelizmente não podemos comprá-lo. Não temos dinheiro do momento. Precisamos economizar, sabe... Já estamos cortando vários custos"*
Você: *"Obrigado pela sinceridade. Aceito seu ponto de vista e quero ajudá-lo a economizar dinheiro."*
Cliente: *"Humm... fale..."*
Você: *"Bom, você compraria nosso produto se ele reduzisse o seu custo de produção em 40%?"*
Cliente: *"Bem, sim...Como isso seria possível?"*
Você: *"Saiba que nosso produto substitui a mão de obra de 5 pessoas. E sabemos muito bem que o salário dessas pessoas é alto..."*
Cliente: *"Prossiga..."*
Você: *"Bem, pelos meus cálculos você ecomizará mais de R$ 20.000 em 12 meses. Seria uma belo corte de custos, não acha?"*
Cliente: (Pensativo)
Cliente: *"Fechado"*

Como você viu, o judô mental é uma das armas mais temidas da persuasão. Ele é eficaz em muitos casos e sempre gera *rapport* com o oponente, pois você sempre aceita a objeção (desculpa) e depois a devolve contra ele. Seu oponente fica sem saída e vai ser obrigado a concordar com você. Utilize ele no seu dia-a-dia e verá grandes resultados.

Apêndice VIII
Glossário de termos de PNL

Acompanhar - Adotar partes do comportamento de outra pessoa para aumentar o *rapport*. Obter e manter rapport com outra pessoa, entrando no seu modelo de mundo. É possível acompanhar crenças, idéias e comportamentos.

Acuidade sensorial - Produto de um processo de refinamento e diferenciação das informações sensoriais que obtemos do mundo.

Ambigüidade de pontuação - Ambigüidade criada pela fusão de duas frases separadas em uma única oração.

Ambigüidade fonética - A que ocorre entre duas palavras que têm o mesmo som, mas significados diferentes (conserto/concerto, estático/extático).

Ambigüidade sintática - O mesmo que anfibologia.

Analógico - Que oscila de forma contínua, como o mercúrio em um termometro.

Ancoragem - O processo pelo qual qualquer estímulo ou representação (externa ou interna) fica conectado a uma reação e a dispara. As âncoras podem ocorrer naturalmente ou ser criadas intencionalmente.

Anfibologia - Ambigüidade provocada pela construção da frase, criando uma duplicidade de sentido. Também chamada ambigüidade sintática.

Associar - Dentro de uma experiência, enxergar através dos próprios olhos, de plena posse de todo os seus sentidos.

Auditivo - Relativo à audição.

Calibração - Perceber atentamente o estado de outra pessoa, lendo os sinais não-verbais.

Campo unificado - Estrutura unificadora da PNL. Uma matriz tridimensional de níveis neurológicos, posições perceptivas e tempo.

Capacidade - Uma estratégia bem-sucedida para realizar uma tarefa.

Cinestésico - Relativo aos sentidos, ao aparato sensorial, que inclui sensações táteis, sensações internas (como por exemplo as sensações lembradas e as emoções) e o senso de equilíbrio.

Citação - Padrão lingüístico no qual a mensagem é expressa como se fosse de outra pessoa.

Comportamento - Qualquer atividade, incluindo os processos mentais.

Conciliação de objetivos - O processo de agrupar vários objetivos, optimizando as soluções.É a base das negociações onde todos saem ganhando.

Congruência - Estado de integridade e de total sinceridade em que todos os aspectos da pessoa trabalham juntos para atingir um objetivo.

Consciente - Relativo a tudo que está na nossa percepção no momento presente.

Crenças - Generalizações que fazemos a respeito do mundo e em que baseamos nossos comportamentos.

Critério - O que é importante para a pessoa dentro de um determinado contexto.

Critérios de boa formulação - Uma maneira de pensar e expressar o objetivo que o torna passível de ser atingido e verificado. Esses critérios são a base da conciliação de objetivos e das soluções mutuamente satisfatórias.

Descrição baseada nos sentidos - A informação que pode ser diretamente observada e comprovada pelos sentidos. Trata-se da diferença entre dizer “Seus lábios estão levemente separados, revelando uma parte dos dentes, e os cantos de sua boca estão ligeiramente elevados” e “Ela está feliz” - que é uma interpretação.

Descrição múltipla - Processo de descrever a mesma coisa a partir de diferentes pontos de vista.

Descrição tripla - Processo de perceber experiência através da primeira, segunda e terceira posições.

Dessemelhar - Adotar padrões de comportamento diferentes dos de outra pessoa; quebrar o rapport a fim de redirecionar ou interromper uma reunião ou conversa.

Digital - Que varia entre dois estados diferentes, como quando um interruptor de luz é ligado ou desligado.

Dissociado - Que não está dentro de uma experiência, que observa ou ouve de fora.

Distorção - Processo pelo qual algo dentro da experiência interior é representado de maneira incorreta e limitadora.

Ecologia - Preocupação com o relacionamento geral entre um ser e seu ambiente. O termo também é usado em referência à ecologia interna: o relacionamento global entre uma pesssoa e seus pensamentos, estratégias, comportamentos, capacidades, valores e crenças. O equilíbrio dinâmico dos elementos em qualquer sistema.

Epistemologia - O estudo de como sabemos o que sabemos.

Equivalência complexa - Duas afirmações que pretendem significar a mesma coisa. Por exemplo: “Êle não está olhando para mim, portanto não está ouvindo o que digo”.

Espelhamento cruzado - Acompanhar a linguagem corporal de uma pessoa com um movimento diferente, por exemplo, bater o pé no rítmo da sua fala.

Espelhar - Copiar de maneira precisa segmentos do comportamento de outra pessoa.

Estado - A maneira como a pessoa se sente, o seu humor. A soma de todos os processos neurológicos e físicos de uma pessoa num determinado momento. O estado em que nos encontramos afeta nossas capacidades e nossa interpretação da experiência.

Estados de recursos - A experiência neurológica e física quando a pessoa tem recursos.

Estratégia - Uma seqüência de pensamentos e comportamentos para atingir um determinado objetivo.

Estrutura "como se" - Fingir que um acontecimento ocorreu, para poder pensar "como se" ele tivesse ocorrido, o que permite encontrar soluções criativas para os problemas e ultrapassar mentalmente obstáculos aparentes a fim de chegar às soluções desejados

Estrutura - Um contexto ou uma maneira de perceber algo, como por exemplo na estrutura de objetivos, estrutura de rapport, estrutura de recapitulação etc.

Estrutura de superfície - Termo lingüístico usado na comunicação escrita ou falada. Deriva da estrutura profunda através da omissão, distorção ou generalização.

Estrutura profunda - A forma lingüística completa de uma afirmação, da qual deriva a estrutura de superfície.

Evocar - Entrar em contato com um estado mental através do comportamento. Também significa coleta de informação, seja pela observação direta de sinais não-verbais ou das perguntas do metamodelo.

Exteriorização - Estado no qual a atenção e os sentidos estão voltados para fora

Filtros perceptivos - Idéias, experiências, crenças e linguagem que dão forma ao nosso modelo de mundo.

Fisiológico - Relativo à fisiologia, à parte física de uma pessoa.

Generalização - Processo pelo qual uma experiência específica passa a representar toda uma classe de experiências.

Gustativo - Relativo ao paladar.

Identidade - A auto-imagem ou o autoconceito. Quem a pessoa acha que é. A totalidade do ser.

Incongruência - Estado de conflito em que não se está totalmente empenhado no objetivo. O conflito interno será expresso no comportamento da pessoa.

Inconsciência - Tudo o que não está dentro da nossa percepção do momento.

Intenção - O propósito de uma ação, o resultado que se deseja obter com ela.

Interiorização - Estado leve de transe em que a atenção se volta para dentro, para os próprios pensamentos e sensações.

Lados - Aspectos da personalidade que às vezes possuem intenções conflitantes.

Linha temporal - A forma como armazenamos imagens, sons e sentimentos de nosso passado, presente e futuro.

Mapa da realidade - As representações de cada pessoa a respeito do mundo, construído a partir de suas percepções e experiências individuais. O mesmo que modelo de mundo.

Meta - Radical que define o que existe num nível lógico diferente. Derivado do grego, significa "para além".

Metacognição - A capacidade de saber o que se conhece: ter uma habilidade e poder explicar como ela é realizada.

Metáfora - Comunicação indireta que utiliza uma história ou uma figura de linguagem e implica uma comparação. Na PNL, a metáfora engloba parábolas, alegorias e similidaridades.

Metamodelos - Modelo que identifica os padrões de linguagem que impedem ou obscurecem o significado da comunicação. Utiliza a distorção, a omissão e a generalização e perguntas específicas que vão esclarecer e colocar em questão a linguagem imprecisa, para ligá-la a uma experiência sensorial e à estrutura profunda.

Metaprogramas - Filtros que aplicamos sistematicamente à nossa experiência.

Modelagem - Processo de discernir a seqüência das idéias e comportamentos que permitem a alguém fazer uma tarefa. É a base da aprendizagem acelerada.

Modelo - Uma descrição prática da maneira como algo funciona e que tem como propósito a utilidade. Uma cópia generalizada, omitida ou distorcida.

Modelo de mundo - O mesmo que mapa da realidade.

Modelo Milton - O inverso do metamodelo. Utiliza padrões de linguagem bastante vagos para acompanhar a experiência de outra pessoa e ter acesso a recursos inconscientes.

Níveis neurológicos - Também conhecidos como níveis lógicos da experiência: ambiente, comportamento, capacidade, crença, identidade e nível espiritual.

Nível lógico - Algo está num nível lógico superior quando inclui algo que se encontra num nível lógico inferior.

Nominalização - Termo linguístico que indica o processo de transformar um verbo em substantivo abstrato.

Novo código - Abordagem da PNL, segundo o trabalho de John Grinder e Judith Delozie, contida no livro "Turtles all the way down".

Objetivo - Resultado específico que se deseja alcançar. Baseia-se nos sentidos e obedece a critérios de boa formulação.

Olfativo - Relativo ao olfato.

Omissão - No discurso ou no pensamento, exclusão de uma parte da experiência.

Operador modal de necessidade - Termo lingüístico que contém uma regra (ter que, dever etc.).

Operador modal de possibilidade - Termo lingüístico que indica o que é possível (poder, não poder, conseguir etc.).

Orientar - Modificar o próprio comportamento e estabelecer rapport, para que outra pessoa o siga.

Pistas de acesso - Maneiras como sintonizamos e afinamos nosso corpo através da respiração, postura, gestos e movimentos oculares, para pensar de um determinado modo.

Pistas visuais de acesso - Movimentos oculares em determinadas direções, que indicam pensamento visual, auditivo ou cinestésico.

Ponte para o futuro - Ensaio mental de um objetivo para assegurar que o comportamento desejado irá ocorrer.

Posição perceptiva - O ponto de vista que adotamos num determinado momento para ter consciência de alguma coisa. Pode ser o nosso próprio ponto de vista (primeira posição), o ponto de vista de outra pessoa (segunda posição), ou o de um observador objetivo (terceira posição).

Postulado de conversação - Forma hipnótica de linguagem, uma pergunta que é interpretada como uma ordem.

Predicados - Palavras que, baseadas nos sentidos, indicam o uso de um determinado sistema representacional.

Pressuposições - Idéias ou afirmações que são dadas como certas para que uma comunicação faça sentido.

Primeira posição - Maneira de perceber o mundo unicamente do nosso próprio ponto de vista. Estar em contato com a nossa realidade interna. Uma das três posições perceptivas.

Programação neurolingüística - O estudo da excelência e o modelo de como as pessoas estruturam sua experiência.

Quantificadores universais - Termo lingüístico que se aplica a palavras como: “todos” e “sempre”, que não admitem exceções. Uma das categorias do metamodelo.

Rapport - Relação de mútua confiança e compreensão entre duas ou mais pessoas. A capacidade de provocar reações de outra pessoa. Também chamado de empatia.

Recapitulação - Repetir ou resumir, usando as palavras e o tom de voz de outra pessoa.

Recurso - Tudo o que se pode usar para atingir um objetivo: fisiologia, estados, pensamentos, estratégias, experiências, pessoas, acontecimentos ou bens materiais.

Remodelar - O mesmo que ressignificar.

Representação - Uma imagem mental; informações sensoriais codificadas ou armazenadas na mente.

Representações internas - Padrões de informação que criamos e armazenamos em nossa mente, combinando imagens, sonhos, sensações, cheiros e paladares.

Ressignificação de conteúdo - Tomar uma afirmação e dar-lhe um novo significado, voltando a atenção para outra parte do conteúdo e perguntando: “O que mais isto poderia significar?”

Ressignificação de contexto - Mudar o contexto de uma declaração dando-lhe outro significado,através da pergunta: “Onde essa reação seria adequada?”

Ressignificar - Mudar a estrutura de referência para lhe dar um novo significado. O mesmo que remodelar.

Segmentação - Mudar a percepção, subindo ou descendo uma etapa de nível lógico. A segmentação para cima implica subir a um nível que inclua aquilo que se está estudando. A segmentaçaõ para baixo implica descer ao nível inferior para obter um exemplo específico daquilo que se está estudando. Isto pode ser feito na relação entre membros e classe, ou partes e todo.

Segunda posição - Aquela em que se percebe o mundo do ponto de vista de outra pessoa, em harmonia e em contato com a realidade dela. Uma das três posições perceptivas

Sistema preferencial - O sistema representacional que a pessoa usa habitualmente para pensar de maneira consciente e organizar sua experiência.

Sistema principal - O sistema representacional que encontra informações para alimentar a consciência.

Sistema representacional - A maneira como codificamos mentalmente a informação em um ou em vários dos cinco sistemas sensoriais: visual, auditivo, cinestésico, olfativo e gustativo.

Sistema vestibular - Sistema representacional que lida com a sensação de equilíbrio.

Sobrepor - Usar um sistema representacional para ter acesso a outro; por exemplo, criar uma cena e depois ouvir os sons dessa cena.

Submodalidades - Distinções dentro de cada sistema representacional; qualidade das nossas representações internas; o menor dos blocos dos nossos pensamentos.

Substantivação - Termo linguístico que indica o processo de transformar um verbo em substantivo abstrato.

Sujeitos não especificados - Aqueles que estão ocultos ou não especificam a quem ou a que se referem.

Terceira posição - Aquele em que se percebe o mundo do ponto de vista de um observador distante e indulgente. Uma das três posições perceptivas.

Transe - Estado alterado de consciência em que a atenção se volta para dentro e se concentra em poucos estímulos.

Valores - Aquilo que é importante para a pessoa.

Verbos não especificados - Verbos cujo advérbio foi omitido e portanto não expressam a maneira como a ação foi feita. O processo não fica especificado.

Visual - Relativo ao sentido da visão.

Visualização - O processo de ver imagens mentais.

Bônus I
Determinando objetivos e metas para sua vida

Vamos descobrir agora para onde você vai na vida. Determinaremos os objetivos e metas de curto prazo que farão sua vida ganhar um sentido imediato.

Atenção: É muito importante que você faça o exercício abaixo. Se não quiser crescer na vida, não precisa fazer, mas se quiser, faça agora e não se arrependerá!

Você vai usar um sistema comprovado de estabelecimento de metas, que tem sido utilizado pelas pessoas mais bem-sucedidas do mundo. Pegue lápis, papel e responda à seguinte pergunta:

Que sonhos você tem para a sua vida no que diz respeito a relacionamentos, rendimentos, viagens, carreira e bens materiais?

Solte a sua imaginação e só pare quando fizer uma grande lista. Acabou? Ótimo, agora siga os seguintes passos:

1. Coloque uma folha de papel em branco ao lado de sua lista de sonhos. Escreva por que você tem cada sonho específico em uma ou duas frases.

2. Passe um risco nos sonhos que acha que não têm razão de ser. Eles ficarão "de molho". Do lado dos sonhos restantes, coloque o tempo que acha que vai demorar a realizá-los. Escreva com otimismo: 1 ano, 5 anos, 10 anos, ou 20 anos...

3. Pegue uma terceira folha de papel, coloque uma ou duas frases sobre como você poderia prejudicar a realização de cada um de seus sonhos (por exemplo: Quero perder 10 kg/ Ando comendo demais. Comprar um carro/ Não estou economizando para isso. Passar no vestibular/ Ainda não comecei os estudos. Conseguir um emprego/ Não estou procurando. **Namorar uma linda mulher/ Não ando me expondo e ousando**).

4. Divida uma quarta folha de papel em quatro quadrantes. Escreva no alto de cada parte, os quatro sonhos mais importantes que você perseguirá no espaço de 1 ano. Por exemplo:

Perder 5 kg	Fazer os cursos X e Y
Comprar um carro	**Namorar uma linda mulher**

5. Escreva em cada quadrante todos os motivos pelos quais você deve, de todos os modos, atingir a sua meta ou realizar o seu sonho. Anote toda a decepção que sentirá se não conseguir realizar o seu sonho e toda a alegria que sentirá se realizá-lo. Finalmente, escreva em cada quadrante, o que você vai fazer diariamente, para direcionar a si próprio para o sonho. Use o tempo que for necessário.

6. Pegue a folha do passo 5 e coloque em algum lugar que você possa visualizá-la diariamente. Não saia de casa sem visualizá-la! Antes de dormir, volte a visualizá-la. Caso queira aumentar o poder deste exercício, mostre sua lista de sonhos para seus colegas, amigos, familiares, companheiro (a)... Quando as outras pessoas conhecem nossos objetivos e metas, a cobrança para realizá-los será muito maior e nos sentiremos mais motivados para alcançá-los.

Parabéns! A partir de agora (*espero que você tenha feito o exercício acima, caso não, volte para ele!*) a sua vida tem uma direção. Ao ter determinado objetivos e metas para sua vida, você se tornou uma pessoa capaz. Tem motivo para estar vivo e se sentir realizado. Ao invés de perder seu tempo com todos os tipos de coisas insignificantes que a grande parte da população perde, estará focalizando toda a sua energia na realização dos seus objetivos. Toda sua energia será canalizada para algo criativo e não terá mais tempo de estar preocupado e infeliz. Será uma pessoa mais alegre e com motivação para viver. Isso já o coloca no topo, ao lado dos 5% da população - pessoas que realmente sabem o que querem e têm noção clara para onde estão indo. Pessoas que possuem um grande poder nas mãos.

Bônus II
Psicologia da Mentira:
Torne-se um detector de mentiras humano

"Quem tiver olhos para ver e ouvidos atentos pode convencer-se de que nenhum mortal é capaz de manter segredo. Se os lábios estiverem silenciosos, a pessoa ficará batendo os dedos na mesa e trairá a si mesma, suando por cada um dos seus poros!"
\- Sigmund Freud

Sabemos que a honestidade é à base de qualquer relacionamento humano. Mas, muitas vezes, as pessoas deixam de ser honestas conosco. É de grande valor estar ciente das verdadeiras intenções de alguém, e isso vai lhe poupar tempo, dinheiro e energia.

O que você vai ler abaixo é baseado no resultado de anos de estudos na área do comportamento humano; principalmente do trabalho do *Dr. David J. Lieberman - um renomado Ph.D. em Psicologia e Hipnoterapeuta* - em seu livro: *"Never be lied again"*, o qual me influenciou imensamente na produção deste material. Lembro que não são meramente técnicas para se descobrir a verdade, mas sim técnicas poderosas e eficazes, os quais são utilizadas mundialmente por entrevistadores e interrogadores experientes.

Chegou a hora de saber as reais intenções das pessoas e impedir que elas tirem vantagem de você!

Apresento-lhe os 30 sinais de uma mentira. O corpo nos revela a verdade.
Estudos demonstraram que numa apresentação diante de um grupo de pessoas, 55% do impacto são determinadas pela linguagem corporal - postura, gestos e contato visual -, 38% pelo tom de voz e *apenas 7% pelo conteúdo da apresentação* (Mehrabian e Ferris, "Inference of attitudes from noverbal communication in two channels", in The Journal of Counselling Psychology, vol. 31, 1967, pp. 248-52). *Podemos concluir que não é o que dizemos, mas como dizemos, que faz a diferença.* Sabendo disso, podemos usar a observação para nos ajudar a descobrir a verdade.

1. A pessoa fará pouco ou nenhum contato direto nos olhos;
2. A expressão física será limitada, com poucos movimentos dos braços e das mãos. Quando tais movimentos ocorrem, eles parecem rígidos e mecânicos. As mãos, os braços e as pernas tendem a ficar encolhidos contra o corpo e a pessoa ocupa menos espaço;
3. Uma ou ambas as mãos podem ser levadas ao rosto (a mão pode cobrir a boca, indicando que ela não acredita - ou está insegura - no que está dizendo). Também é improvável que a pessoa toque seu peito com um gesto de mão aberta;
4. A fim de parecer mais tranqüila, a pessoa poderá se encolher um pouco;
5. Não há sincronismo entre gestos e palavras;

6. A cabeça se move de modo mecânico;
7. Ocorre o movimento de distanciamento da pessoa para longe de seu acusador, possivelmente em direção à saída;
8. A pessoa que mente reluta em se defrontar com seu acusador e pode virar sua cabeça ou posicionar seu corpo para o lado oposto;
9. O corpo ficará encolhido. É improvável que permaneça ereto;
10. Haverá pouco ou nenhum contato físico por parte da pessoa durante a tentativa de convencê-lo;
11. A pessoa não apontará seu dedo para quem está tentando convencer;
12. Observe para onde os olhos da pessoa se movem na hora da resposta de sua pergunta. Se olhar para cima e à direita, e for destra, tem grandes chances de estar mentindo.
13. Observe o tempo de demora na resposta de sua pergunta. Uma demora na resposta indica que ela está criando a desculpa e em seguida verificando se esta é coerente ou não. A pessoa que mente não consegue responder automaticamente à sua pergunta.
14. A pessoa que mente adquire uma expressão corporal mais relaxada quando você muda de assunto.
15. Se a pessoa ficar tranqüila enquanto você a acusa, então é melhor desconfiar. Dificilmente as pessoas ficam tranqüilas enquanto são acusadas por algo que sabem que são inocentes. A tendência natural do ser humano é manter um certo desespero para provar que é inocente. Por outro lado, a pessoa que mente fica quieta, evitando a todo custo falar de mais detalhes sobre a acusação;
16. Quem mente utilizará as palavras de quem o ouve para afirmar seu ponto de vista;
17. A pessoa que mente continuará acrescentando informações até se certificar de que você se convenceu com o que ela disse;
18. Ela pode ficar de costas para a parede, dando a impressão que mentalmente está pronta para se defender;
19. Em relação à história contada, o mentiroso, geralmente, deixa de mencionar aspectos negativos;
20. Um mentiroso pode estar pronto para responder as suas perguntas, mas ele mesmo não coloca nenhuma questão.
21. A pessoa que mente pode utilizar as seguintes frases para ganhar tempo, a fim de pensar numa resposta (ou como forma de mudar de assunto): "Por que eu mentiria para você?", "Para dizer a verdade...", "Para ser franco...", "De onde você tirou essa idéia?", "Por que está me perguntando uma coisa dessas?", "Poderia repetir a pergunta?", "Eu acho que este não é um bom lugar para se discutir isso", "Podemos falar mais tarde a respeito disso?", "Como se atreve a me perguntar uma coisa dessas?";
22. Ela evita responder, pedindo para você repetir a pergunta, ou então responde com outra pergunta;
23. A pessoa utiliza de humor e sarcasmo para aliviar as preocupações do interlocutor;
24. A pessoa que está mentindo pode corar, transpirar e respirar com dificuldade;

25. O corpo da pessoa mentirosa pode ficar trêmulo: as mãos podem tremer. Se a pessoa estiver escondendo as mãos, isso pode ser uma tentativa de ocultar um tremor incontrolável.
26. Observe a voz. Ela pode falhar e a pessoa pode parecer incoerente;
27. Voz fora do tom: as cordas vocais, como qualquer outro músculo, tendem a ficar enrijecidos quando a pessoa está sob pressão. Isso produzirá um som mais alto.
28. Engolir em seco: a pessoa pode começar a engolir em seco.
29. Pigarrear: Se ela estiver mentindo têm grandes chances de pigarrear enquanto fala com você. Devido à ansiedade, o muco se forma na garganta, e uma pessoa que fala em público, se estiver nervosa, pode pigarrear para limpar a garganta antes de começar a falar.
30. Já reparou que quando estamos convictos do que estamos dizendo, nossas mãos e braços gesticulam, enfatizando nosso ponto de vista e demonstrando forte convicção? A pessoa que mente não consegue fazer isso. Esteja atento.

Armando-se para a batalha verbal e partindo para o ataque

Chegou a hora de usarmos um sofisticado e abrangente sistema de questionamentos que fará com que qualquer pessoa fale a verdade em apenas alguns minutos em qualquer conversa ou situação. Vou lhe armar com as melhores munições possíveis para que você vença rapidamente a batalha verbal e chegue até a verdade. Os resultados serão verdadeiramente surpreendentes.

Importante: Não esqueça de observar as respostas não-verbais (inconscientes) - os sinais que você acabou de aprender - após a sua pergunta.

1. ***Não acuse - Insinue:*** O objetivo é fazer uma pergunta que não represente nenhuma acusação, mas que insinue o possível comportamento da pessoa. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você acha que seu (a) namorado (a) foi infiel na noite passada.
   Pergunta incorreta: *"Você andou me traindo?"*
   Pergunta correta: *"Aconteceu alguma coisa diferente na noite passada?"*
   Observe sua expressão corporal e alguma possível pista de preocupação e nervosismo com sua pergunta. Qualquer resposta do tipo: *"Porque perguntou isso?"* ou *"Alguém te falou alguma coisa?",* seguidas de um certo nervosismo, indicam forte preocupação por parte da pessoa. Ela não estaria preocupada em saber porque você está fazendo tal pergunta, a menos que pense que você pode estar sabendo o que ela não quer que você saiba.

2. ***Situação semelhante:*** Aqui você vai apresentar uma situação semelhante à que suspeita que esteja acontecendo. O bom é que vai poder falar sobre o assunto sem parecer acusatório. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você acha que seu (a) namorado (a) está lhe traindo.
   Pergunta incorreta: *"Você está me traindo com Fulana (o) de Tal?"*

Pergunta correta: *"Sabe, minha (meu) amiga (o) Fulana (o) de Tal me disse que está muito desconfiada (o) do (a) seu (sua) namorado (a). Ela (e) tem quase certeza que ele (a) está cometendo uma traição. Ele (a) fica muito estranho (a) e nervoso (a) quando ela (e) fala sobre histórias de traição. O que você acha disso?"* Se a pessoa for culpada, ficará preocupada, constrangida ou embaraçada e vai querer rapidamente mudar de assunto. Porém, se a pessoa achar que sua pergunta é interessante e ela for inocente, poderá iniciar uma conversa a respeito da pergunta. Esta é uma forte indicação de inocência, porque ela não tem receio de discutir o tema e não está investigando por quê você faz a pergunta.

3. ***Não é surpreendente?:*** Como no exemplo acima, aqui você vai abordar o assunto, mas de uma forma geral. Nos permitirá uma grande percepção de culpa ou inocência da pessoa. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você desconfia que seu (sua) noivo (a) está saindo com outra (o)
   Pergunta incorreta: *"Você está saindo com outra (o)?"*
   Pergunta correta: *"Olha que absurdo... Hoje minha (meu) amiga (o) Fulana (o) de Tal me contou que pegou seu (a) noivo (a) com outra (o). Não é impressionante como alguém consegue ser infiel e não ter receio de ser desmascarado?"* Quaisquer respostas que demonstrem reações de embaraço, nervosismo ou constrangimento, seguidas de perguntas como: *"Por que está me perguntado isso?"*, além de tentativas de mudança de assunto, demonstram grande carga de preocupação e culpa.

4. ***Atacando o ego da pessoa***. Aqui vamos usar o ego da pessoa contra ela própria. Vamos dizer a ela que jamais seria capaz de confessar, pois está sendo 'pressionada' por outra pessoa à não dizer a verdade e que essa pessoa manda nela. *Esta técnica é muito usada por policiais*. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você tem quase certeza que Fulano (a) roubou sua empresa
   Pergunta incorreta: *"Vai confessar que roubou minha empresa, ou não?"*
   Pergunta correta: *"Acho que já sei qual é o problema: Você não me diz a verdade porque alguém manda em você. Você não tem o poder para decidir isso. Tem outra pessoa por trás disso e você não quer 'ficar mal' com ela, não é?"* O mais incrível é que geralmente as pessoas acabam confessando e se sentindo orgulhosas de ter feito isso.

5. ***Indução:*** *Aqui está uma poderosa técnica. Particularmente, já utilizei e obtive ótimos resultados.* Elabore uma pergunta que restrinja sua resposta a algo que a pessoa pense ser positivo, de forma que ela não se importe em responder sinceramente. Exemplo de uso:
   Suspeita: Alguém viu seu (a) namorado (a) numa festa na noite passada.
   Pergunta incorreta: *"Você andou fazendo festa escondido de mim?"*
   Pergunta correta: *"Ontem, você chegou em casa após as 24h, não foi?"* Se a pessoa tiver ficado em casa, ficará livre para responder, mas se tiver, realmente saído, mesmo assim se sentirá a vontade em responder sinceramente, porque você deu a entender que já sabia e não havia problemas. O fato de a pessoa ter

voltado para casa de madrugada não está em questão. O importante é que você conseguiu a resposta à verdadeira pergunta.

6. ***Bumerangue psicológico:*** Com esta técnica, você diz à pessoa que ela fez algo bom, e não mau. Assim, ela ficará, completamente livre para lhe dizer toda a verdade. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você suspeita que fulano (a) está roubando sua empresa.
   Pergunta incorreta: *"Fulano (a), você anda me roubando?"*
   Pergunta correta: *"Ei, Fulano (a)! Acho que podemos nos tornar sócios muito ricos! Parece que você, ultimamente, tem 'passado à perna' em mim, mas está tudo bem. Nós podemos trabalhar juntos, seu (sua) espertinho (a)! Me conte mais sobre suas incríveis técnicas... Quero aprender tudo!"* Você quer aparentar que está contente por saber o que a pessoa está fazendo. Ela não terá saída e vai se abrir para você.

   Outro exemplo: *(Utilizado em entrevistas de emprego)*
   Suspeita: Você suspeita que o candidato à vaga oferecida mentiu sobre as informações em seu currículo.
   Pergunta incorreta: *"Fulano (a), você andou colocando informações falsas em seu currículo?"*
   Pergunta correta: *"Fulano (a), nós dois sabemos que todo mundo inventa um pouco sobre seu currículo. Pessoalmente, acho que isso demonstra coragem, porque a pessoa não tem medo de assumir novas responsabilidades. Me diga, quais partes em que você foi mais criativo no seu currículo?"*

7. ***Paranóia:*** Esta técnica de sugestão é muito poderosa e pode induzir a um estado temporário de paranóia na pessoa - principalmente se várias pessoas falarem a mesma coisa. Exemplo de uso:
   Suspeita: Você suspeita que sua (seu) colega de trabalho está roubando o material de escritório da empresa
   Pergunta incorreta: *"Fulana (o), você anda roubando o material de escritório?"*
   Pergunta correta: *"Fulana (o), acho que todo mundo já sabe sobre o material. Já reparou que, às vezes, eles ficam encarando você?"* Se ela for mesmo culpada, vai se sentir encarada por todos e logo passará a aceitar a sugestão de que todos já estão sabendo do roubo. Você poderá verificar isso na sua expressão corporal de tensão e pavor, seguida de uma atitude de desconfiança diante das pessoas. Caso ela não seja culpada, não demonstrará nenhuma atitude e apenas vai achar que você está brincando com ela.

Técnicas avançadas para revelar a verdade: Os truques dos profissionais.

As técnicas abaixo devem ser usadas caso você esteja muito desconfiado da pessoa e ela se recusa a confessar.

1. ***Céu e inferno:*** Esta técnica cria uma espécie de fobia na pessoa e a única saída é confessar a verdade para você. Aqui usamos as forças que moldam o comportamento humano: *Dor* e o *Prazer* nos seus limites para nos revelar a verdade. Exemplo de uso:
   Se você acha que sua colega de trabalho está roubando o material de escritório da empresa. Você falaria: *"Fulana, já sei da verdade. Sei também que você já está se arrependendo de ter feito isso. Podemos resolver isso agora. Você pode me contar tudo e esquecemos isso para sempre. Ninguém mais ficará sabendo e você continuará no seu emprego. Mas, pode escolher um caminho mais doloroso: Posso ir até nosso chefe e falar para ele. Você sabe que isso seria demissão na certa, não é? Além do mais sua imagem ficaria suja. Imagina todos seus colegas comentando sobre o que você fez? Portanto, para o seu bem, me confesse agora e terminamos com isso de uma vez por todas".* Se vincularmos dor intensa e insuportável à idéia de mentir e prazer imediato à idéia de falar a verdade, ela só terá uma saída: *falar a verdade!*

2. ***Curto circuito:*** Com essa técnica você cria uma confusão mental na pessoa, enquanto implanta sugestões diretamente no inconsciente. Ela ficará confusa com a frase de abertura (estão em sublinhado nos exemplos abaixo) e entrará num leve transe enquanto você lança uma frase com comandos implícitos (estão em negrito) que serão completamente absorvidos pelo seu inconsciente. Exemplo de uso:
   "<u>Fulano (a), você pode muito bem acreditar nas coisas que pensava que sabia</u>, e, se você quer... ***dizer a verdade****... ou...* ***não quer dizer a verdade****...a decisão é sua. Portanto, me...* ***diga a verdade****...,* ***agora****!"* Essa sentença é registrada pelo inconsciente em sua totalidade. Os comandos, "*dizer a verdade", "diga a verdade" (Muito importante: o inconsciente não registra uma negativa - o* ***'não'****)* e "*agora"* são enviados diretamente para o inconsciente, sem a pessoa - a parte consciente - se dar conta e mostrar resistência.

   Outro exemplo:
   Fulano (a). Eu não quero que você diga nada, a menos que, realmente, queira. <u>E entendo que você já esqueceu o que havia pensado em querer, não é?</u> Se estiver pensando consigo mesmo algo como... ***eu quero dizer à você****, então simplesmente...* ***diga*** *... Quando perceber que...* ***esta é a decisão certa****...você...* ***irá me dizer a verdade... agora!***
   Importante:
   - *Antes e depois do comando - que está em negrito - você deve dar uma pausa (...)*
   - *Ao dar o comando, aumente um pouco a voz e utilize uma tonalidade descendente.*

§ *Gesticule com as mãos ao dizer o comando.*

Curiosidade: Um pouco mais sobre comandos implícitos no inconsciente
Certa vez, o pai desta técnica, o *Dr. Milton H. Erickson - um gênio da hipnose e o maior hipnoterapeuta de todos os tempos* -, curou um rapaz que tinha surtos psicóticos (esfaqueava as pessoas sem razão alguma), com apenas uma frase: *"Até que ponto você irá se surpreender quando* ***...todo seu comportamento...*** *tiver se* ***...modificado completamente...*** *na* ***...semana que vem****...?"* O rapaz olhou para ele e disse: *"Ficarei muito surpreso"*. Na semana seguinte, o comportamento do rapaz mudou por completo, de cima abaixo. Isso mostra que se tivermos acesso ao inconsciente, então podemos sugerir um comportamento para a pessoa e ela o fará sem nenhuma objeção.

Você também pode usar a *técnica do curto circuito*, com o intuito de apenas interromper a linha de raciocínio de uma pessoa. Utilize as frases abaixo quando quiser tomar o controle de uma conversa, ou temporariamente confundir a pessoa, enquanto você reúne seus próprios pensamentos. Abaixo você tem algumas frases que desenvolvi. Não esqueça de gesticular enquanto fala. *Use com moderação. Se usar várias delas seguidas, poderá provocar uma forte confusão mental na pessoa.*

§ *Porque você ainda acredita em algo que duvidava?*
§ *Você, realmente, ainda acredita nas coisas que pensava que sabia?*
§ *Você duvidaria menos se acreditasse mais nas coisas que imaginava que sabia?*
§ *Você não lembra do que havia esquecido?*
§ *Se acreditasse mais nas coisas que falou, duvidaria menos das coisas que escutou?*
§ *Você acredita nas coisas que já sabia?*
§ *Como pode acreditar nas coisas que pensa que sabia?*
§ *Essa pergunta significa que você ainda duvida das coisas que imaginava serem verdadeiras, não é?*
§ *Você acredita mesmo, que já sabia disso?*
§ *Porque me perguntou algo que já sabia?*
§ *Se você já acreditava nisso, porque pensou que têm dúvidas?*
§ *Se você não esperava que eu acreditasse numa coisa dessas, porque me contou?*
§ *Você está concordando com uma coisa que já sabia, não é?*
§ *Como pode concordar de algo que acreditava ser mentira, antes mesmo de aceitar a verdade?*
§ *Quanto mais você acredita nas coisas que duvidava, mais concorda com a possibilidade de que tudo não passou de uma grande mentira?*

3. ***Criações do inconsciente:*** Esta técnica utiliza comandos implícitos de um modo totalmente novo. Você vai oferecer uma sugestão que cria uma ação perceptível. Exemplo de uso:
*"Fulana, eu não estou dizendo que você deverá ...**enrijecer seu corpo...** se **...estiver mentindo"*** Se ela for mesmo culpada, o inconsciente se encarregará de dar uma resposta.

Bibliografia:

- Curso "Super Sedução";
- Curso "Speed Seduction";
- Curso "Sedução Fatal";
- Curso "Sedução Magnética";
- Livro "Como se dar bem com as mulheres" - Ron Louis e David Copeland;
- Livro "Introdução à Programação Neurolingüística - Como entender e influenciar as pessoas"- Joseph O'Connor e John Seymour
- Livro "Amor" - Leo Buscaglia
- Livro "Manual de Programação Neurolingüística" - Joseph O'Connor;
- Livro "Enfrentando a Audiência - Recursos de PNL para apresentações" - Robert Dilts;
- Livro "Usando sua mente - As coisas que você não sabe que não sabe" - Richard Bandler
- Livro "Falar em Público - Desinibição, Oratória e Dicção" - Leoclides Marcon;
- Livro "Poder Sem Limites: O caminho do sucesso pessoal pela Programação Neurolingüística" - Anthony Robbins;
- Livro "Never be lied again" - David J. Lieberman. PH.D.
- Livro "Influence: The new Psychology of Modern Persuasion" - Robert. B. Cialdini
- Livro "Psicologia da Persuasão" - Kevin Hogan;
- Livro "Engenharia da Persuasão" - Richard Bandler e John La Valle;
- Livro "Modernas Técnicas de Persuasão - A vantagem oculta em vendas" - Donald J. Moine e John H. Herd;
- Artigo "O que é o Reflexo Condicionado" - Júlio Rocha do Amaral, MD e Renato M.E. Sabbatini, PhD.